

# S'exprimer avec éloquence

## Résumé du stage créé et animé par Pascal PERRAT

**Votre devise** : demander le moindre effort au public.

Le public ne se mettra pas à votre portée. C'est à vous de tout mettre en œuvre pour vous mettre à la sienne.

Si vous voulez capter son attention, mettez toutes les chances de votre côté en suivant les conseils ci-dessous.

L'écoute d'un exposé ne doit pas dépasser 35 minutes, au-delà l'attention diminue considérablement.

Un public ne retient environ que 1 à 3 % de ce qui lui a été dit, en conséquence : adressez des messages clairs, concis et précis.

**Plan d'un exposé** : "Je dis que je vais le dire, je le dis, je dis que je vous l'ai dit"

### 1/ PRÉSENTATION - INTRODUCTION

Il faut d'abord rassurer, mettre en confiance le public, qui arrive avec ses propres soucis : « Vais-je sortir à l'heure ? Ne vais-je pas perdre mon temps ? Ai-je relu mon courrier avant de partir ? Mon véhicule est-il bien garé ? »

**Les 5 premières minutes sont les plus importantes** pour assurer la disponibilité à l'écoute et permettre à la suite de l'exposé, un échange non agressif.

- Dites bonjour et remerciez le public de sa présence

- Présentez-vous brièvement et simplement : « Je m'appelle..., je travaille à... »

Bien des exposés sont ratés parce que le public est laissé dans le brouillard, et n'arrive pas à se situer par rapport à qui et à quoi.

- Portez des vêtements dans lesquels vous vous sentez bien, tout en veillant à ne pas choquer l'auditoire.

- Renforcez éventuellement, le premier lien avec le public :

« Tout le monde entend bien ? »

« Tout le monde a une place assise ? »

« Voulez-vous que nous commencions ? »

« Je vous propose de commencer »

- Indiquez toujours la durée de l'exposé pour que les gens sachent à quoi s'en tenir : « Mon exposé durera environ 15 mn »

Précisez le sujet : « Je vais vous parler de... »

### 2/ DÉVELOPPEMENT DU SUJET

## A - Rédaction, correction, entraînement

- Construisez le texte en fonction des centres d'intérêt du public,
- Rassemblez des idées en prenant des notes,
- Écrivez votre brouillon d'un seul jet pour conserver la musique de l'écriture. Corrigez après, jamais pendant.
- N'écrivez que sur le recto des feuilles.
- Exercez-vous en lisant votre exposé à haute voix. Ne l'apprenez pas par cœur, mais connaissez son rythme, sa musique, ses mots clés, ses images fortes.
- Évaluez votre temps de parole avec une montre posée devant vous.
- Une fois prêt, ne tombez pas dans le piège du « par cœur ».
- Pour le jour J, synthétisez votre exposé. Puis, de cette synthèse, ne conservez que les points clés que vous écrirez en gros caractères devant vous. Gardez le texte intégral à proximité pour pallier au trou de mémoire éventuel.

## B - DISCOURS

### **Il ne suffit pas d'avoir raison pour être écouté.**

Le public vous accordera son attention si vous savez l'intéresser.

Pour vous aider dans cette tâche, vous pouvez avoir recours à certains effets oratoires que vous varierez tout au long de l'exposé.

- Faites appel à l'imagination : « Imaginez un instant... »
  - Faites naître la curiosité pour que votre discours soit entendu.
  - N'hésitez pas à être redondant, pour « enfoncer le clou »
  - Employez des phrases courtes. Assurez-vous que chacune émet une idée.
  - Tenez compte du vocabulaire de votre public
  - Donnez toujours l'information importante en premier et les détails ensuite, ceci pour retenir immédiatement l'intérêt du public
  - Employez un langage imagé, évoquez des situations concrètes, donnez des exemples, faites des comparaisons
  - Prenez les gens à témoin en vous adressant directement à eux : « **Vous** savez tous que », « **vous** vous souvenez que... »
- Impliquez-les dans votre démarche en les associant à vous :
- « Nous (= vous + moi) avons eu l'occasion de ... »
- Parlez en leur nom : « Vous pensez peut-être ... » Ayez recours aux fausses interrogations : « Lequel d'entre nous n'a jamais... », Anticipez leurs réactions : « Vous me direz que ... »

**Attention !** Lorsque vous dites : « Comme vous le savez », vous en faites des initiés. En disant : « Je suppose que vous ne savez pas » vous en faites des imbéciles.

- Évitez de vous prendre au sérieux (si vous ne respectez pas le public, il vous dévorera)
- Soyez sûr des propos émis. N'hésitez pas à consulter vos notes si nécessaire, plutôt que de dire une bêtise
- Acceptez la contradiction (ça fait partie du jeu)
- Ne distribuez pas des documents pendant l'exposé ou pis, avant.

## C - REGARD

**Si vous oubliez de regarder votre public, il vous oubliera !**

- Balayez tout l'auditoire du regard en parlant, faites-en un partenaire, créez un lien.

#### D - VOIX

- **C'est votre voix qui éveille et séduit, ou endort et démobilise l'auditoire.** C'est elle qui révèle à votre insu, votre degré d'implication et la foi que vous avez en ce que vous dites.
- Parlez d'une voix audible, si le public doit tendre l'oreille il se fatiguera vite et n'écouterà plus
- Jouer avec votre voix pour colorer les mots :  
voix basse = connivence, voix haute = intérêt
- Haussez le ton pour attirer l'attention sur un point particulier, baissez le ton pour créer une complicité.
- Pour éviter les « heu... heu.. » (réflexe accompagnant l'action de réfléchir) inspirez profondément et expirez lentement.

#### E - DÉBIT

- Ne parlez pas trop vite, le public a besoin de digérer l'information.
  - Ne parlez pas trop lentement non plus car cela donne l'impression d'un manque d'enthousiasme
  - Faites des pauses, des blancs, qui servent à ponctuer votre discours.
- Ne laissez jamais votre intervention sombrer dans la monotonie. Votre exposé ne doit pas être une litanie, donnez-lui du rythme et du nerf.

#### F - ATTITUDE CORPORELLE

Donnez de la liberté à votre corps, un message est bien compris s'il est accompagné d'une gestuelle en harmonie.

Les gestes illustrent la parole, attirent l'attention, soulignent l'idée, renforcent l'image.

- Si vous êtes debout, déplacez-vous sans exagération.
- Évitez les gestes répétitifs qui captent le regard du public et l'empêchent de suivre.
- Impératif ! Débarrassez-vous des trombones, vous risquez sans vous en rendre compte, de les triturer sous le regard curieux et distrait du public.
- Maîtrisez les gestes trop révélateurs : gestes de fermeture donnant l'impression de se protéger (bras croisés près du corps, pieds repliés accrochés au siège, poings serrés), gardez vos pieds bien à plat sur le sol.
- N'ayez aucun geste dirigé vers le public, comme par exemple, un doigt tendu, toujours perçu comme agressif.

#### 3 / CONCLUSION

- Pour conclure reprenez le sujet essentiel en le synthétisant en quelques mots
  - Ne craignez pas de répéter les points essentiels
- Si vous voulez ouvrir un débat :
- Soyez modeste pour encourager les gens à parler :
- « Y a-t-il un point sur lequel vous voudriez que nous revenions ? »

« Ai-je été assez clair ? »

« Merci pour votre attention »

- Interrogez votre public : « Avez-vous des questions à poser ? »,

« Êtes-vous d'accord avec ce que je viens de dire ? »

« D'après votre expérience qu'en pensez-vous ? »

- Supportez le silence, laissez du temps aux gens pour qu'ils se décident. (Eux aussi ont peur de prendre la parole en public).

#### 4 / VAINCRE L'ANGOISSE

Le public n'aime pas les matamores, mais a des faiblesses pour ceux qui sont comme lui. En général, il soutient celui qui a le trac, si l'orateur a le courage...

de l'avouer : « Je dois vous dire que je ne m'attendais pas à vous voir aussi nombreux ce soir, et j'ai un trac fou... mais, ceci dit, merci d'être venu ! »

- Respirez profondément et lentement, laissez retomber les épaules, faites bouger vos doigts.

- Pas de calmants la veille, ni d'excitants le jour de votre intervention.

- Imaginez que vous vous adressez à des familiers, comment parleriez-vous du même sujet à des amis ? Avec simplicité, n'est-ce pas ?

- En cas de trou ne vous affolez surtout pas, demandez au public : « Où en étais-je ? », « J'avais dit que je vous parlerais de ... », « Permettez-moi de me reporter à mes notes. »

#### **Pour être plus à l'aise :**

- Préparez-vous psychologiquement : visualisez votre succès, imaginez-vous en action face au public.

- Pensez à vous détendre

- Mangez légèrement, buvez de l'eau

- Arrivez en avance et imprégnez-vous de la salle

- Vérifiez que tout fonctionne

- Considérez les gens non pas en tant qu'ennemis mais en tant que personnes venues pour vous écouter, donc intéressées.

#### 5/ PRÉVENIR OU RÉPONDRE A L'AGRESSIVITÉ

#### **Un exposé agressif ne produit pas un auditoire bienveillant !**

Prévenez l'agressivité avant, en prenant des précautions oratoires : « J'amène un point de vue pour un débat en commun, nous ne serons peut-être pas d'accord sur ce point de vue, mais, au moins, nous aurons eu un échange »

« Je vous propose un échange d'idées, constructeur »

« Nous sommes peut-être sur des points de vue différents, faisons chacun un bout de chemin pour nous rencontrer. »

#### **L'orateur reçoit toujours de la part du public, ce qu'il émet : sympathie ou antipathie...**

Si l'on vous juge irrationnel, reformulez puis demandez : « Qu'est-ce qui vous fait penser cela ? », « D'où vient notre désaccord ? », « Sur quoi vous basez-vous ? »

Ne répondez jamais agressivement à une objection, gardez votre calme et votre sérénité.

#### LES AIDES VISUELLES

Elles peuvent augmenter le taux de mémorisation de 50 %  
Bien employées et bien réalisées elles aident le public à mémoriser.

Utilisez les aides visuelles comme des flashes d'information : des messages courts, des verbes actifs, des adjectifs « colorés ».

### **Les visuels compliqués endorment et démobilisent le public.**

- Après avoir conçu un visuel, demandez-vous toujours : « Est-ce que j'ai réalisé un document intelligible, compte tenu du niveau de mon auditoire ? »
- « Les éléments choisis pour mes visuels sont-ils tous importants ? »
- « Chaque point illustré par un visuel est-il clair et intéressant ? »
- N'utilisez qu'un petit nombre de visuels.

### PROJECTION DES VISUELS

Attention : l'emploi d'un moyen de projection a l'avantage de changer le rythme du discours mais coupe la relation verbale établie avec l'auditoire.

- Évitez d'utiliser un vidéo projecteur dans les salles longues de plus de 15 m
- Vérifiez si vos visuels sont dans l'ordre.
- Éteignez l'appareil entre deux visuels pour poursuivre l'exposé.
- Pensez toujours à vérifier le fonctionnement de votre matériel avant l'arrivée du public.

### **Extrait de COMMENT L'ÉCRIRE ? COMMENT LE DIRE ?**

**Auteur, Pascal, Perrat, Éditions CFPJ**

<http://www.cfpj.com/editions/comment-l-ecrire-comment-le-dire.html>



<http://www.amazon.fr/Comment-lécrire-comment-dire-conférence/dp/2353070078>

### **Comment et quand débiter ?**

1/ Évitez d'attendre les retardataires plus de 10 minutes. Ne demandez pas à ceux qui sont arrivés à l'heure de patienter davantage.

2/ C'est vous qui décidez de commencer. Oui, direz-vous, mais comment faire pour capter l'attention des personnes qui discutent entre-elles, cherchent une meilleure place ou téléphonent...

C'est simple, mobilisez leur attention en leur proposant de commencer :

- Pouvons-nous commencer ?
- Je vous propose de commencer
- Voulez-vous que nous commençons ?

Et sans attendre davantage, commencez. Pas de faux départ ! Si vous proposez de commencer à discourir, faites-le, ne démobilisez pas l'auditoire en ajoutant : « Attendons encore un peu, tout le monde n'est pas prêt », ou « Encore quelques minutes, et nous allons bientôt commencer »

Comme nous le verrons plus loin, au début de votre intervention l'auditoire est dans LE DOUTE.

Avant d'entrer dans le vif du sujet rassurez-le et prouvez-lui que vous êtes digne de confiance.

Dites bonjour et remerciez les personnes d'être là. Mais ne vous excusez pas de les avoir dérangés. Évitez aussi cette ineptie très courante chez les « discourants » : « Je vous remercie d'être si nombreux » ce qui laisse entendre que vous vous attendiez à ce que personne ne vienne. Demandez-leur si chacun entend bien et voit bien, puis étayez votre crédibilité en rappelant ou en précisant tout de suite :

- Qui vous êtes
- Pourquoi êtes-vous là
- Quel est le thème ou le but de votre discours
- Combien de temps ça va durer

### **Qui vous êtes ?**

Ne dites pas bêtement : « Je me présente, mon nom est... », mais dites plus sobrement : « Mon nom est.. » ou « Je m'appelle... » Optez pour l'une ou l'autre de ces deux formules et soyez bref dans votre présentation.

### **Pourquoi êtes-vous là ?**

Ne racontez pas comment et dans quelles circonstances vous avez été convié à prononcer votre discours, l'auditoire s'en moque. Dites simplement de quoi vous allez parler et pourquoi.

### **Quel est le thème ou le but de l'intervention ?**

Soyez concis et précis : « Je vais vous parler d'un sujet passionnant, l'éthologie équestre », ou : « De quoi allons-nous parler aujourd'hui ? D'un sujet qui nous concerne tous. », c'est suffisant, ne développez pas.

### **Combien de temps ça va durer ?**

Imaginez que vous preniez le TVG Paris Bordeaux sans savoir combien de temps il mettra pour arriver à destination. À quoi penserez-vous sans cesse au cours du

voyage ? Pour un public qui écoute un discours, c'est pareil. S'il ignore quand ça va finir, il n'a pas l'esprit assez libre pour écouter.

Préciser la durée de votre discours est très important. Peu d'orateurs le font, ils ont tort, car l'attention de l'auditoire est meilleure quand il sait « combien de temps ça va durer ».

Pour l'annoncer, ne dites pas comme nombre de blablateurs : « Je serais bref ! », ou « Je ne serai pas long... », mais dites combien de temps vous allez parler. Si votre discours tient en un quart d'heure, dites : « Je vais vous parler de Gérard Dorsi et Guillaume Antoine, les experts en matière d'éthologie équestre, ceci pendant ENVIRON, quinze minutes. » Si vous prévoyez de répondre aux questions à la fin, annoncez-le dans la foulée : « Je vais vous parler pendant A PEU PRÈS, quinze minutes, après quoi je répondrai volontiers à vos questions »

Quantifiez toujours votre temps de parole par une approximation « environ » ou « à peu près » au cas où il y aurait un chronométrateur « pinaille-heure » dans la salle.

### **Attaquez fort !**

Il y a les avions de chasse qui décollent à la verticale et les gros porteurs qui n'en finissent pas de quitter la piste d'envol. Pour un discours c'est la même chose. Votre introduction - l'attaque comme disent les journalistes - doit toujours être courte et nerveuse. Ne débutez pas par une introduction interminable. Il faut tout de suite motiver le public à l'écoute

### **Un discours est fait pour chauffer les mots**

S'il suffisait d'avoir quelque chose d'intéressant à dire pour atteindre un public on n'aurait nul besoin de discourir. Notes, lettres, courriels ou SMS suffiraient.

Seulement voilà ! L'écrit est froid, le discours est chaud. Normalement...

Nos ancêtres l'avaient déjà compris, les « raisonnements sonores » prennent le pas sur l'écrit. Jamais les mots contenus dans un texte, même rédigé par un expert en communication, n'auront la chaleur que leur donne une voix humaine. Aucun écrit n'aura le pouvoir d'empathie avec l'auditoire que les gestes et les mimiques de l'orateur.

Si l'on réunit des personnes au lieu de leur écrire, c'est pour entrer directement avec elles.

*« Enfant, j'étais fasciné par de Gaulle. Quand je l'écoutais, je m'élevais. Son verbe me transportait en montgolfière. Je découvrais la puissance magique des mots » Daniel Picouly, auteur*

### **Pratiquez le « parler près »**

Aristote conseillait déjà : « Pensez en homme cultivé mais parlez en homme du peuple » Toutes les études réalisées sur le sujet le prouvent : les Français n'emploient en moyenne que 1 500 mots sur les 50 000 que compte un dictionnaire.

Si vous voulez, non pas parler **devant** un auditoire, mais parler **à** un auditoire, mettez votre vocabulaire à sa portée, soyez simple, pratiquez le « parler près »

Pour être compris du plus grand nombre, un discours doit comporter au moins 80 % de français quotidien.

Je ne sais plus qui a dit très justement : « Si un orateur ne parle pas le même langage social que son auditoire, c'est un immigré dans la parole. Son discours le

rend étranger au public qui l'écoute » Les mots choisis par l'orateur et la façon dont il les prononce, le distingue ; ils lui donne une identité sociale et culturelle à laquelle l'auditoire s'associe ou ne s'associe pas. Tenez-en compte

### **Restez vrai**

La plus grande erreur que puisse commettre un orateur, c'est de tenter de parler masqué, de s'ingénier à paraître ce qu'il n'est pas. Ce qui l'amène à s'exprimer avec des mots rares qu'il n'emploie pas ordinairement. Voulant trop bien faire, il est trahit à un moment ou à un autre par un contre sens ou une liaison désastreuse : « Si je suis *venuzici* »

Restez vous-mêmes, ne trichez pas et vous ne connaîtrez pas ce genre de déconvenues.

### **On peut être sérieux sans être triste**

Contrairement aux anglo-saxons, nous n'avons aucun humour lorsque nous parlons en public. « Un discours, c'est sérieux ! », « On n'est pas là pour rire, mais pour faire passer un message » s'exclament ceux qui pensent que le goût de l'humour est réservé aux benêts. Ils se trompent, l'humour, quand il ne porte pas de jugement sur les autres est un signe d'intelligence et d'humilité, une rhétorique supérieure. L'humour de soi est toujours très social. Un orateur qui ose se moquer de lui-même : « *J'étais arrivé à Paris depuis des semaines, et je n'avais encore réussi à vendre que quatre articles : mon pardessus, ma montre, mes bretelles et mon stylo* » laisse une empreinte sympathique dans la mémoire à long terme de son public.

### **À quoi tient le charisme ?**

Il y a l'orateur qui parle comme un livre et celui qui parle comme un homme rayonnant. Un homme qui sait jouer sur tous les registres de l'émotion, de l'imagination et de l'affectif. Un homme qui séduit et subjugue. Bref, un homme qui a du charisme.

A quoi tient le charisme ? Mystère. Je ne sais pas pourquoi telle personne est charismatique et non pas telle autre. Mais, ayant animé des éveils poétiques dans de nombreuses écoles primaires, je peux dire qu'il s'exprime dès l'enfance. On peut, en observant une récréation, dire que l'enfant leader, celui qui entraîne les autres dans son jeu, qui prend des risques et s'affirme face aux adultes a déjà du charisme. Nul doute que devenu adulte, il saura vite comment présenter ses idées sous leur meilleur jour. Comment parler à l'affect et à l'imagination de l'auditoire avec des images verbales : analogies, comparaisons, métaphores, exemples, anecdotes, etc. Comment donner du rythme à ses discours, utiliser la symbolique, ménager le suspense.

### **Comment développer son charisme ?**

Sachez que vous pouvez manquer de charisme lorsque vous parlez en public mais tout à fait trouver ailleurs un autre terrain d'expression favorable à votre charisme.

Il n'y a pas de recette pour développer son charisme. Juste quelques conseils :

- Acceptez de ne pas être parfait car la perfection tue le charisme.
- Osez prendre des risques et accordez-vous le droit de ne pas réussir au premier coup.



- Dégonflez votre ego
- Faites confiance à votre personnalité
- Voyez le bon côté des autres
- Entraînez votre créativité

Et ne prenez surtout pas modèle sur les killers du verbe, ils n'ont rien de charismatique, au sens noble.

### **Comment conclure votre discours ?**

Méfiez-vous, dès que vous dites : « voilà », « enfin », etc., ces mots signalent que vous allez conclure et le public cesse de vous écouter. Il est déjà parti dans sa tête !

Idem, si vous commencez à ranger votre stylo dans la poche de votre veste, fermez votre classeur ou rangez les papiers se trouvant devant vous. La conclusion (la chute) est aussi importante que l'attaque. Soignez la ! Votre voix doit marquer ce moment important. Concluez progressivement, sans prévenir, en synthétisant votre discours par quelques phrases qui « enfoncent de nouveau le clou ». Arrangez-vous pour laisser une impression forte. Et bien sûr, pensez à remercier votre auditoire.

Contrairement à l'écrit, la redondance est primordiale dans l'expression orale. Même si vous avez tout dit et redit au cours de votre intervention, résumez et répétez encore pour conclure.

## **Répondre aux questions**

### **Si vous souhaitez répondre aux questions du public**

Terminez votre discours par une proposition : « Mesdames et Messieurs, je vous propose de répondre aux questions que vous souhaitez me poser. »

Acceptez que les gens ne se précipitent pas pour poser des questions. Eux aussi ont le trac de parler en public ! Aidez-les en renouvelant votre proposition sous une autre forme.

### **Comment susciter des questions ?**

Si vous êtes seul, quittez la position que vous occupiez jusque là et postez-vous devant le premier rang du public pour répondre aux éventuelles questions.

Si vous avez un collaborateur donnez lui la parole pour poser des questions au public :

- Quelqu'un a-t-il une question à poser ?
- Y'a-t-il un point sur lequel vous voudriez que nous revenions ?
- Est-ce que nous avons répondu à toutes vos questions ?
- L'autre jour, j'ai entendu dire que...
- Êtes-vous d'accord avec l'idée que j'avançais tout à l'heure...?
- Voyez-vous une autre façon d'envisager les choses ?

Certains orateurs ont un comparse dans la salle, chargé de poser la première question. Évidemment orientée.

Je vous déconseille ce stratagème, les questionneurs « bidons » sonnent toujours faux et le public n'est pas dupe.

D'autres recueillent les questions par écrit. Rien de tel pour tuer la dynamique que vous avez instaurée pendant votre intervention !

## **Comment répondre aux questions ?**

Ce qu'il faut retenir :

- Comme vous avez proposé de répondre aux questions, le public attend beaucoup de vous, ne le décevez pas, ne fuyez jamais la difficulté. Il en va de votre crédibilité.
- Répondez aux questions brièvement, n'entamez pas un nouveau discours. Pensez que la question posée par une personne n'intéresse pas obligatoirement l'ensemble du public...
- Vous n'êtes pas une encyclopédie vivante, vous n'avez pas réponse à tout. Si vous n'êtes pas en mesure de répondre, ne trichez pas, avouez que vous ne savez pas.
- Si l'on vous pose plusieurs questions, répondez à la plus importante, négligez les autres. Si vous vous sentez obligé de toutes les traiter dites : « Prenons ces questions une à une ».
- « Bottez en touche » quand on vous pose une question qui affirme par induction ou déduction : « Ne croyez-vous pas qu'en supprimant l'impôt sur la fortune, le gouvernement remercie ceux qui l'ont porté au pouvoir ? »

## **Comment répondre aux objections ?**

- À chaque fois que votre discours est basé sur une argumentation attendez-vous à être remis en cause. C'est le jeu.
- Ne coupez pas la parole. Laissez votre interlocuteur dire ce qu'il souhaite, même si vous vous sentez agressé.
- Ne cherchez pas à vous défendre ou à vous justifier à tout prix.
- Reformulez toujours une objection ou une critique en la présentant comme une question.
- Ne vous laissez jamais démonter par une provocation. Dans tous les cas, restez « zen » et soulignez les points de consensus qui existent entre l'interlocuteur et vous. Répondre en faisant preuve d'humour est ce qu'il y a de mieux pour désarmer un agresseur.

## Gérer une critique

Quand une personne vous fait une remarque désobligeante, ne répondez surtout pas du tac-au-tac, demandez-vous immédiatement :

- à quel niveau cette critique me touche ?
- culturel ?
- valeurs ?
- confiance en moi, etc.

et, tenant compte de ce niveau, désamorcez votre envie de contre-attaquer en répondant ainsi :

- Qu'est-ce qui vous fait penser que je suis...

Si la question vous gêne et vous demande quelques minutes de réflexion, renvoyez la question :

- Avez-vous un exemple précis ?
- Quand vous dites ..., pouvez-vous nous préciser...

Une personne vous attaque à partir de son niveau de référence, vous avez le vôtre, entre les deux se situe la différence. Tenez-en compte, vous aurez alors une force qui désarmera l'adversaire, bien plus efficacement que votre tac-au-tac.

## Avouer son trac

### Le trac

Le jour de prononcer votre discours approche et vous avez le trac. C'est normal et positif, car c'est le désir de bien faire qui vous donne le trac, il faut l'accepter. Ne voyez pas votre trac comme une faiblesse, au contraire. C'est la preuve que vous êtes impliqué et que vous respectez votre public.

*"Chaque conférence que je fais est la première : quand je suis face au public, je sens la même peur que la première fois, il y a bien des années"* disait Jorge Luis Borges. C'est pareil pour tous les orateurs, du moins ceux qui respectent leur engagement vis-à-vis du public. Les autres, ceux qui prétendent ne jamais connaître cette petite peur qui se manifeste avant et se dissipe pendant le discours, sont des Jean-foutre.

### Votre seul ennemi : votre imagination

Examinez cette question : quand vous êtes convié à écouter un discours, y allez-vous avec l'intention d'agresser la personne qui s'exprime ? Certainement pas ! Peut-être vous ennuiera-t-elle, peut-être regretterez-vous de perdre votre temps, mais en il faudra beaucoup plus pour que vous deveniez agressif.

Réciproquement, c'est pareil. Si l'on vient vous écouter c'est parce que l'on espère que vos propos seront intéressants. On ne s'est pas déplacé pour avoir le plaisir de vous faire perdre vos moyens.

Une grande part du trac tient à notre ennemie psychique, l'imagination négative. Notre imagination négative nous fait croire que s'exprimer en public c'est se mettre en danger, que parler sous le regard des autres c'est passer un examen

devant un jury a priori hostile, etc. Alors, on s'épouvante et l'on se figure un auditoire composé de juges et de contradicteurs n'attendant qu'une chose, nous piéger avec des questions déstabilisantes.

Souvenez-vous, enfant, vous ignoriez le trac, parce que vous étiez encore naturel. Donc, tâchez d'être naturel, d'être vraiment vous-même. Ne trichez pas avec une personnalité, plus ou moins fausse. Ne jouez pas à l'orateur zélé, sûr de lui, imbu de sa personne. Parlez en ami à des amis venus vous entendre et garder votre trac pour l'heure de l'ultime examen...

### **C'est dans nos peurs que le trac prend sa source**

Deux sortes de peurs sont à l'origine du trac, la peur de soi et la peur des autres.

Réfléchissez sur vos peurs, quelles sont-elles vraiment ?

- peur d'avoir peur
- peur que quelqu'un vous critique
- peur que l'auditoire s'ennuie
- peur que votre message ne soit pas clair
- peur de vous tromper
- peur d'hésiter, de bafouiller
- peur de perdre le fil
- peur de manquer d'idées
- peur d'être jugé
- peur que l'on ne vous entende pas
- peur de paraître idiot ou ridicule
- peur de rougir, transpirer, trembler
- peur que l'on découvre votre peur
- peur que l'on vous découvre.

Considérez ceci : plus l'on se prend pour superman, moins l'on s'accorde le droit à l'erreur. Résultat : nos peurs sont innombrables.

### **Le public fait peur si on l'imagine uni**

Une des premières causes du trac face à un auditoire, c'est de croire que vous êtes seul contre tous. Rassurez-vous, un auditoire n'est pas du tout un groupe uni et régi par ses règles, ses lois et ses valeurs. Chaque personne le composant est différente physiquement et psychologiquement. Aucune ne pense exactement comme l'autre, aucune ne voit la vie de la même façon. Ce ne sont pas des robots en face de vous mais des humains avec toutes leurs contradictions et leurs dissemblances. Autrement dit, leur richesse.

### **Quelques bons anti-tracs**

- préparez votre discours et connaissez votre sujet
- soyez sûr de ce que vous affirmez
- mettez-vous dans la tête que le public n'est pas malveillant
- acceptez d'être vous-même

- accordez-vous le droit de commettre quelles erreurs
- souvenez-vous que votre vie n'est pas en jeu !

### **Le trac « défigure »**

Connaissez-vous cette expression ? « T'as une tête de constipé ! » C'est exactement ça quand on a le trac. Tous les muscles de notre visage sont crispés. Quelques minutes avant de monter sur scène, passez aux toilettes, placez-vous devant une glace et redonnez une mobilité à votre visage en pratiquant ces quelques mimiques :

- Bâillez à vous décrocher la mâchoire
- Clignez de l'œil gauche, puis de l'œil droit
- Creusez vos joues
- Essayez de bouger vos oreilles
- Exprimez le dégoût avec votre bouche
- Froncez et relevez les sourcils plusieurs fois
- Froncez le nez
- Gonflez vos joues comme si vous en aviez marre
- Ridez votre front comme si vous aviez mal
- Souriez comme une star

### **N'attendez pas de voir...**

Si vous devez discourir parmi d'autres intervenants, n'attendez pas de voir comment ils s'y prennent ou comment le public les reçoit. Arrangez-vous pour PASSER LE PREMIER ! Car si vous avez le trac, plus vous attendrez votre tour, plus vous serez angoissé. Et si jamais « un mauvais » se prend les pieds dans ses idées, vous allez vous identifier à lui et radicaliser vos peurs.

Enfin, si jamais quelqu'un développe, avant vous, la même idée que celle que vous avez préparée. C'est Titanic 2...

### **L'action délivre**

Pour vous libérer du trac, vous pouvez vous raisonner, vous rassurer, vous encourager, respirer, boire, etc., mais rien ne vous libérera autant que l'action.

Songez au parachutiste, il s'angoisse peut-être avant de sauter de l'avion, mais dès qu'il s'est jeté dans le vide, son trac disparaît parce qu'il doit agir.

Pour vous ce sera pareil, sauf que le vide n'est qu'imaginaire...

### **En dernier recours**

Si vous craignez d'être bloqué par le trac, placez quelques amis aux premiers rangs, cela vous sécurisera et vous aidera à dominer votre angoisse.

### **Trac avoué est à moitié dissipé !**

Il y a plusieurs années, alors que j'étais encore débutant, une association m'avait convié à tenir une conférence sur la créativité à la Sorbonne. J'arrivai sur place, imaginant prendre la parole dans une petite salle, face à quelques personnes. Pas du tout. J'étais attendu dans l'amphi Bachelard par deux cents personnes !

Ce fut le plus grand trac de ma vie. J'étais tétanisé, comme au bord d'un précipice. Tout mon corps était subitement noué, muscles, estomac, mains. Tel un animal traqué, je ne pensais qu'à cet impressionnant parterre. J'étais cerné.

Alors, j'ai commencé ainsi : « *Mesdames et Messieurs, je ne pensais pas que vous seriez aussi nombreux et j'ai un trac énorme ! Pardonnez-moi si je bredouille d'émotion* » et l'auditoire a souri et mon trac s'est dissipé.

J'avais réagi ingénument avec franchise. Depuis, j'ai appris que c'est un bon truc contre le trac.

Tenter de garder son self-control par rapport à son trac c'est risquer de se bloquer complètement. À l'inverse, s'ouvrir au public et lui avouer, dès le départ, que l'on a le trac est une libération. Le fait de ne plus avoir à maîtriser et cacher sa peur au public, suffit à nous décontracter.

Le public n'aime pas les bravaches et les fanfarons, il a des faiblesses pour ceux qui sont comme lui. Si vous avouez votre trac au public, vous verrez qu'il vous comprendra et vous aidera, car les émotions vraies sont toujours bien accueillies.

## **Parler en bonne position**

### **Assis ou debout ?**

Assis, c'est la sécurité mais vous êtes figé : peu de gestes, peu d'expressions corporelles.

Si vous intervenez assis, veillez à ce que votre siège soit bien stable. Bannissez tout siège pivotant. Sinon vous allez pivoter sans cesse pendant que vous vous exprimez.

Évitez aussi les tables qui ne cachent pas vos jambes... et l'agitation de vos pieds. Attention également à ce que votre position ne soit pas trop surélevée par rapport à l'auditoire, c'est toujours ressenti comme un rapport hiérarchique.

### **La bonne position assise**

- Asseyez-vous tout au fond du siège de façon à ce que votre dos soit droit et appuyé sur le dossier
- Appuyez bien vos fesses sur le siège et vos pieds sur le sol
- Laissez vos mains posées à plat sur la table
- Relâchez vos épaules

Ainsi, vous serez en position idéale pour vous exprimer assis.

### **Assis hors du cadre**

Si le lieu et le sujet s'y prêtent, rapprochez-vous de votre auditoire en ne vous installant pas derrière la table, mais devant. Asseyez-vous face au public. En sortant du cadre et des habitudes protocolaires, vous paraîtrez plus décontracté et sympa car il n'y aura plus aucun obstacle matériel entre vous et l'auditoire.

### **Debout, c'est la liberté**

Si vous vous exprimez debout vous enrichissez votre discours avec votre gestuelle qui peut librement accompagner vos paroles.

Vous pouvez aussi jouer avec l'espace et vous déplacer. Bouger augmente l'irrigation sanguine et l'oxygénation du cerveau, ce qui favorise la créativité verbale.

**Mais s'exprimer debout c'est aussi prendre certains risques...**

Car rien n'échappe au public ! Si vous êtes stressé, si votre corps est figé, si vous ne savez pas quoi faire de vos mains, il le remarque tout de suite

Entraînez-vous avant de vous risquer à parler debout :

- si vous êtes figé, entraînez-vous à bouger face à un miroir.
- si vous avez tendance à arpenter l'espace de long en large, entraînez-vous à vous mouvoir dans un espace restreint. Pour vous y habituer, enfermez-vous entre quatre chaises et discutez.

### **La bonne position debout**

- Évitez le garde-à-vous. Sentez le sol sous vos pieds légèrement écartés.
- Relâchez vos épaules, vos bras et vos jambes
- Libérez votre bassin par quelques rotations
- Respirez

Quand à vos mains, laissez-les au bout de vos bras. Vous trouvez-vous ridicule quand vous avez les bras le long du corps en parlant avec des amis ?

### **TRÈS IMPORTANT !**

Si vous ne devez retenir qu'une chose du paragraphe précédent, c'est celle-ci : vous pouvez vous exprimer debout si :

- vous croyez en ce que vous dites
- vous ne mentez pas
- vous n'avez aucunement l'intention de tromper l'auditoire
- vous vous portez garant de ce que vous dites
- vous avez de l'estime pour l'auditoire

Sinon, comme les politiques, retranchez-vous derrière une table ou un pupitre.

### **Ventre affamé n'a pas d'oreille**

Comme vous le savez, notre capacité d'attention varie grandement dans la journée. À certaines heures, un orateur parle dans le vide. Passé 13 heures, l'auditoire n'a qu'une idée en tête, se mettre à table, au-delà de 23 heures, il ne pense qu'à se mettre au lit.

Toutes les études le prouvent, nous sommes, pour la plupart, attentifs le matin de 9 heures à 11 h 30 et l'après-midi de 15 heures à 18 heures.

Si vous pouvez choisir l'heure de votre intervention, tenez-en compte :

- 8 heures à 9 heures : l'attention est faible (nombre de personnes sont encore endormies)
- 9 heures à 11 h 30 : l'attention est bonne
- 11 h 30 à 13 heures : l'attention baisse de plus en plus (faim)
- 13 heures à 15 heures : l'attention est laborieuse (digestion)

- 15 heures à 18 heures : l'attention est au maximum
- 18 heures à 23 heures : l'attention est très faible (ça entre par une oreille et ça sort par l'autre)

### **Attitude du public envers l'orateur**

Un public venu écouter un discours passe par différents stades. Les connaître et en tenir compte est indispensable.

Premier stade, le DOUTE

Toute personne venu vous écouter doute et s'interroge : « *Est-ce que je ne vais pas m'ennuyer ?* », « *Qui est cette personne ?* » « *Que fait-elle au juste ?* », « *Est-ce encore un raseur ?* » « *À quelle heure ce sera fini ?* », « *Ma voiture est-elle bien garée ?* », « *Où sont les toilettes ?* », etc.

Si vous parvenez à la rassurer elle passe au second stade, la CONFIANCE.

À partir du moment où un auditoire sait qui vous êtes, où vous voulez en venir et combien de temps vous allez lui parler, c'est gagné ! Il est confiant et à l'écoute. À vous de garder sa confiance en l'intéressant du début jusqu'à la fin.

Si vous relevez ce défi, vous pouvez, amener l'auditoire jusqu'au troisième stade, L'ÉCHANGE, c'est-à-dire le débat.

Parvenu à ce stade, soyez sûr que l'on vous posera des questions, et si certaines personnes contre argumentent ce sera sans agressivité.

Vous aurez alors atteint le stade royal : le PARTAGE.

Tout discours devrait d'ailleurs être un partage et non pas une information descendante. Si vous allez devant un auditoire en ayant réellement envie de partager votre savoir avec lui. Vous pouvez abandonner la lecture de ce livre. Vous êtes déjà un bon orateur.

### **Vous n'avez encore rien dit mais...**

Pensez-y toujours, l'auditoire vous « passe au laser » dès votre entrée dans la salle. Vos vêtements, votre comportement, vos gestes, vos accessoires, la tête que vous faites, rien ne lui échappe. Vous n'avez encore rien dit mais « ces signifiants » parlent pour vous. C'est à cet instant qu'il décide si vous êtes beau ou laid, sympa ou austère, tonique ou apathique, bien ou mal habillé. Bien sûr, tout ceci est subjectif, mais c'est en fonction de cette première impression qu'il se fait une vraie ou fausse première idée sur votre personne et attend de voir si la suite confirmera qu'il avait raison...

### **Mieux vaut être remarqué par la qualité de ses propos que par son percing ou son tatouage...**

Si vous voulez mettre toutes les chances de votre côté, adaptez votre look à celui attendu par votre auditoire. Renseignez-vous avant d'intervenir. Votre auditoire porte une cravate, faites de même. Il est plutôt tee-shirt et jeans, adaptez-vous.

Quand vous ignorez quel est le statut de votre auditoire, adoptez une tenue passe-partout. Il va de soi que si vous êtes un rocker, le public s'attend à voir un rocker, ne le décevez pas.



### **Évitez mesdames :**

Le décolleté vertigineux, la jupe très courte que vous ajustez sans cesse. Le chemisier transparent dévoilant votre soutif, la robe très moulante style « suivez mon string », les bijoux clinquants et bruyants, les « très hauts » talons instables, l'excès de « maquille âge » le shampoing lointain et les taches...

### **Évitez messieurs :**

Le costume de mariage alors que vous avez pris quelques kilos..., la cravate « très rigolote », le pantalon « feu de plancher » sur chaussures très éculées jamais cirées, les multiples percings, le tatouage « dédié à Zézette », la veste fermée par un unique bouton sur un « bide de camionneur », le marcel sous chemise transparente et col ouvert sur poils abondants, les cheveux blancs « renouircis au cirage » et les taches...

### **Des pieds et des mains...**

Question « à quatre sous ». Quelles sont, selon vous, les parties de votre corps que l'auditoire a sous les yeux pendant que vous vous exprimez ? Vos mains, bien sûr, mais aussi vos pieds, ou plutôt vos chaussures et vos chaussettes. De nombreuses personnes « ne jugent que sur cet aspect »...

### **Votre sourire est votre passeport**

Paraphrasant un judicieux proverbe Chinois je vous conseille de graver ceci au fronton de votre mémoire : « *Qui ne sourit pas ne peut tenir discours* » Penser à sourire à votre auditoire, il vous le rendra. Le sourire est le passeport indispensable à toute communication. Non pas le sourire poli, mais le vrai sourire bienveillant et engageant. Votre sourire doit signifier au public que vous le trouvez sympathique et que vous êtes heureux de le rencontrer pour lui parler.

### **Matériellement parlant**

Quand c'est possible, arrivez sur place bien avant votre intervention. Prenez le temps de sentir la salle, imprégnez-vous de l'esprit des lieux, habituez-vous à son éclairage et son acoustique. Évaluez le nombre des participants. Contrôlez le micro : est-il bien réglé ? Testez-le toujours pour savoir comment porte votre voix et déterminer quelle est la meilleure tonalité. Prévoyez de l'eau et un verre. Essayez votre siège où vous serez assis ou testez l'espace si vous parlez debout. Et vérifiez tout le matériel dont vous aurez besoin.

### **Anecdote : « Sur les bancs de l'école »**

Des agents de la Sécurité Sociale devaient parler d'une campagne nationale de dépistage du cancer du colon devant un public composé de médecins et de pharmaciens.

Croyant bien faire, ils décidèrent de les réunir dans l'amphi de la fac de médecine.

Quand les toubibs se retrouvèrent sur les bancs de l'école, ils se comportèrent comme des carabins et ce fut un désastre. Chaque exposé fut l'occasion de blagues scatologiques.

### **Doc avant ou doc après ?**

Méfiez-vous ! Si vous prévoyez de remettre au public une documentation ou le texte de votre discours, faites-le à la fin, pas avant. Parce que la plupart vont feuilleter vos documents pendant que vous parlez...

De même, n'annoncez pas que vous les remettrez à la fin. Un public qui sait qu'on lui remettra une doc ou le texte du discours à la sortie est moins beaucoup attentif.

### **Assis ou debout, évitez les pièges du micro**

Méfiez-vous toujours des micros, ce sont des « piège à sons » ultrasensibles. Le moindre juron murmuré, la moindre flatulence... est immédiatement amplifié et révélé à l'auditoire ! Pensez à couper le son dès que vous n'avez plus besoin de vous adresser au public. Et inversement !

#### **Micro fixe**

S'il est posé devant vous, ne cognez pas dessus pour voir s'il fonctionne. Murmurez quelques mots, ce sera plus agréable à entendre dans la salle...

Ne placez jamais votre texte entre le micro et vous. Un, parce que ça amortie le son, deux, parce que dès que vous bougez vos feuilles, le bruissement se propage dans la salle. Posez-les à droite ou à gauche.

#### **Micro mobile**

Méfiez-vous de ce micro, il rend manchot. Sauf si vous êtes extraverti. Dans ce cas, il vous transforme en animateur télé. Ce qui n'est pas mieux.

Un bon conseil : ne « mangez pas votre micro », ce n'est pas un esquimau glacé. Placez-le à environ 10 cm de votre bouche et gardez toujours la même distance ceci pour que l'auditoire ne vous entende pas hurler à certains moments et chuchoter à d'autres. Ces variations de sons sont très pénibles à supporter.

#### **Micro cravate**

C'est le « micro mains libres », l'idéal pour s'exprimer debout car il libère la gestuelle.

#### **Pas de micro**

Aujourd'hui, la moindre salle est équipée d'une sonorisation : salle des ventes tribunaux, conférence de presse, etc. Même prêtres, rabbins et imanes prient devant un micro... Notre relation aux mots est assistée, si bien que l'on ne sait plus parler à vive voix, parler juste en parlant haut.

Si vous devez parler sans « prothèse », imaginons une panne de micro. Elevez la voix et demandez aux personnes se trouvant au fond de la salle si elles vous entendent. Ainsi, vous êtes sûr tout le monde entendra. Attention ! Ne criez pas, vous allez vous casser la voix. Montez le volume en vous appuyant sur votre cage thoracique.

### **Un dernier mot dans le micro**

Nombre d'orateurs s'adressent plus au micro posé devant eux qu'à leur auditoire. Ne tombez pas dans ce piège, pensez à lever les yeux.

De même, ne vous accrochez pas au micro, il ne risque pas de s'envoler.

## **Donner de la voix**

**« Ce qu'on dit doit être mis en valeur par la voix, la mimique et le geste »** Cicéron

### **La voix est un don de la nature**

La nature a mis à notre disposition un instrument extraordinaire de communication avec les autres : la voix.

Avec elle nous pouvons, à volonté, produire des sons graves ou aigus. Et ça fonctionne tout seul ! Sans que nous nous en rendions compte ou presque. N'est-ce pas magique ?

*« La voix humaine est l'instrument de musique le plus pur, le moins artificiel. L'enfant qui naît pousse un cri et le mourant qui agonise émet d'ultimes sons. Dans l'intervalle, la voix peut être mise au service des rapports avec les autres. Elle peut faire naître des vocations d'acteurs, d'orateurs, d'avocats. »* Bruno Frappat, journaliste

### **La voix révèle**

Dès que l'on s'exprime oralement, notre état d'esprit et notre humeur se révèlent. Le ton, la prononciation et les silences, nous dévoilent très vite. Nul besoin d'être un spécialiste du décodage verbal pour le constater. Que ce soit dans son milieu professionnel ou dans sa vie privée. Mais c'est encore plus vrai lorsque qu'un orateur parle à un auditoire qui n'a que deux choses à faire : écouter et observer...

Méfiez-vous, votre voix révèle tout de suite si vous êtes convaincu par ce que vous dites.

Pourquoi tant d'artistes chargés de promouvoir leur film sont si peu crédibles lorsqu'ils s'expriment à la télé ? Parce qu'ils ne sont pas convaincus par le message promotionnel qu'ils sont chargés d'exprimer. Parce que « ça les gonfle » de raconter que « tout le monde il était beau, tout le monde il était gentil » pendant le tournage alors que l'ambiance était peut-être pourrie. Demandez à un ami de vous parler d'un sujet qui la passionne : pêche, lecture, musique, vin, bricolage, etc. Et jugez-vous même. Son vocabulaire sera peut-être pauvre, sa syntaxe imparfaite, mais vous entendrez sa voix porte ses mots et donner vie à ses images. C'est que l'on attend d'un orateur.

*« Un discours n'est pas vrai ou faux, mais avant tout, réussi ou non. Tout langage passionné se fait spontanément musique »* Thomas Carlyle, Historien, publicitaire et critique britannique.

### **La voix séduit ou démobilise**

C'est avec notre voix que l'on séduit ou démobilise un auditoire. C'est elle qui porte nos phrases jusqu'aux oreilles distraites de l'auditoire. Ceux qui vous écoutent ne doivent jamais tendre l'oreille. Si vous avez un voix naturellement basse ou monotone entraînez-vous à hausser le ton et à la moduler, c'est indispensable.

Une voix tonique et modulée facilite l'écoute et met un discours en valeur.

Elle donne l'image d'un orateur dynamique et chaleureux. Prêt au contact et à l'échange.

Sauf si vous avez « un organe qui couvre toute la salle » comme avait dit prétentieusement un orateur que je préparais, haussez toujours le ton pour parler en public

### **Un truc pour tester la portée de votre voix**

Habituellement, nous parlons dans un environnement restreint : maison, bureau, atelier, etc. Notre voix est donc programmée pour porter jusqu'aux murs qui nous entourent. Il faut donc l'adapter à la grandeur de la salle dans laquelle vous devez vous exprimer.

Comment faire ? Le truc le plus simple consiste à vous rapprocher du mur du fond de la salle et de parler naturellement face à cet obstacle de façon à ce qu'il vous renvoie votre voix comme vous en avez l'habitude. Après quoi, il suffit de reculer petit à petit en montant le niveau de votre voix de manière à obtenir le même niveau de votre voix qu'au départ. Et ainsi de suite jusqu'à ce que vous ayez reculé jusqu'à votre place sur l'estrade.

Si vous manquez de temps. Demandez à une personne de se placer au fond de la salle. Inspirez profondément puis dites le plus fort possible mais sans crier : « Ahhhhhhh... », inspirez de nouveau puis recommencez avec « Euuuuuuu.. », « Iiiiiiii » , « Ooooo » , « Uuuuuu ». Si la personne entend ces voyelles distinctement, c'est bon.

### **Vous n'aimez pas votre voix ?**

Vous avez tort, car vous ne la connaissez pas et vous ne la connaîtrez jamais ! Pourquoi ? Parce que quand vous parlez, le « haut-parleur » est à l'intérieur de vous-même. Les mots que vous prononcez, résonnent en vous, sur vos os et sur votre chair. Vous les entendez « vibrer de l'intérieur », tandis qu'une personne qui vous écoute, entend « de l'extérieur ». Elle reçoit les mots que votre voix libère dans l'espace. Le rendu n'est pas du tout le même. C'est pourquoi l'enregistrement de notre voix nous surprend toujours désagréablement. « C'est ma voix, ça ! Quelle horreur ! » disent les participants à nos stages. Rassurez-vous, la plupart des personnes ne supportent pas d'entendre cette voix étrange avec laquelle ils ne s'identifient pas. Même les chanteurs et acteurs éprouvent, toute leur vie, une sensation désagréable en s'entendant.

Telle voix, telle personne. Il n'y a pas deux individus ayant exactement la même voix. Petite voix, grosse voix, large, ample, claire, pointue, aïgue, etc., cette immense variété provient de l'association aléatoire de deux petites cordes vocales et de la caisse de résonance intérieure de chacun. Il faut l'accepter.

### **Gardez votre accent**

*« Oui, j'ai gardé l'accent qu'on attrape en naissant du côté de Marseille. C'est l'ail du potager, l'huile de l'olivier, le raisin de la treille »* ont écrit G. Bonheur et J. Bernard auteurs compositeurs. L'écoute d'un accent est l'occasion unique d'entendre l'identité profonde d'une région, sa musique propre. Votre accent, c'est vous, c'est votre personnalité, votre naturel. Ne le supprimez surtout pas. Sauf s'il vous rend vraiment incompréhensible.

### **Parlez-vous à droite ou à gauche ?**

Selon Alfred Tomatis, célèbre phoniatre français, auteur d'une méthode de thérapie vocale controversée, nous prononçons les mots avec la partie droite de

notre bouche. C'est pourquoi le public placé à notre droite nous entendrait mieux que celui placé à notre gauche.

Il aurait également remarqué qu'un orateur ayant le trac « parle à gauche » au début de son intervention, puis « parle à droite » quand il son trac disparaît.

### **Votre voix a des ressources**

Chaque voix a des ressources, pensez à les exploiter. Vous pouvez, en jouant sur le son et la prononciation, donner du tempo à une phrase ordinaire. L'intonation mise sur certains mots vous permet de « doper » les phrases. En phrase interrogative, par exemple, l'intonation sera montante : « Êtes-vous d'accord ? ». Pour créer une complicité, baissez le ton. Pour attirer l'attention sur un point particulier, détachez chaque syllabe. Pour asséner un mot, haussez le ton sur la dernière syllabe, rendez-la tonique, comme un point d'exclamation.

### **Attention au discours « Temesta »**

Nombre d'exposés, surtout en France où « il faut faire sérieux » pour être crédible, sont soporifiques. L'intervenant endort l'assistance avec un discours dit d'une voix monocorde.

Entraînez-vous à moduler votre voix pour que votre discours ne soit jamais plat.

Donnez de l'énergie, du rythme, du relief et du nerf à votre voix.

Une voix tonique transmet son énergie, elle stimule l'auditoire et le rend réactif. Pour donner de l'énergie à votre voix, poussez régulièrement « votre cri de guerre », dans votre voiture ou sous la douche. Crier fait monter l'énergie en soi et oblige à respirer. Prenez une fable de La Fontaine et exprimez-la sur tous les registres : murmure, emphase, déclamation, litanie, chant...

### **Régalez le débit**

Si vous parlez trop vite, vous articulez mal. L'auditoire peine à vous suivre, il s'épuise à courir derrière vos propos. Il est impossible de prendre des notes et on a l'impression que vous avez hâte de finir au plus tôt.

Si vous parlez lentement, votre discours manque de donner envie de bailler. Il ne n'êtes guère convaincants et l'auditoire pense vite à autre chose.

La vitesse d'élocution d'une personne est généralement de 150 à 180 mots/minutes. Pour qu'un discours soit facilement compris et intégré, elle doit être de 170 mots/minutes et tomber à 120/130 mots si le discours est complexe. Vérifiez votre vitesse d'élocution en vous enregistrant pendant 7 minutes. Puis entraînez-vous à trouver le juste milieu.

### **Placez votre voix**

Avez-vous remarqué que le timbre des acteurs, comédiens, chanteurs, humoristes, ne change pas. Il est placé. Placer sa voix, c'est la poser de façon à parler suffisamment fort pour être entendu sans forcer.

Les artistes ont une connaissance approfondie des techniques permettant une bonne production de la voix : respiration, souffle, utilisation de la cavité nasale, résonances de poitrine et de tête, etc.

Contentez-vous du son « Om », le plus sacré de tous les sons. Prononcez « Aum ». Cette vibration serait la syllabe-racine à l'origine de l'univers, et de toute chose en ce monde selon certaines traditions.

Lèvres à peine desserrées. Dites « Om » le plus bas possible puis progressivement, sur le souffle et en ouvrant la bouche de plus en plus, sortez un « Om » de plus en plus fort jusqu'à ce que vous le sentiez vibrer. Les

vibrations créées par le « Om » doivent être agréables dans le haut du crâne et au niveau de la gorge.

Après quoi, prononcez les notes de la gamme, du « do » au « si », puis une phrase sur toutes les notes de cette gamme. La note la plus confortable indique le meilleur posé de voix. celui qui vous permettra de parler longtemps sans fatiguer vos cordes vocales.

### **« Qui veut parler loin ménage sa tessiture »**

Examinez ceci : Vous arrive-t-il souvent de parler pendant au moins vingt minutes sans vous arrêter un instant ? Sans que quelqu'un vous coupe la parole et prenne le relais ? C'est l'épreuve qui attend vos cordes vocales. Une demi heure et peut-être plus pendant laquelle elles devront vibrer sans cesse.

Faites votre cet adage détourné : « Qui veut parler loin ménage sa tessiture » Pensez à chauffer votre voix avant tout discours. Ne démarrez jamais à froid. Tel un muscle, une voix a besoin de s'échauffer avant de porter un discours. Démarrer s'en s'échauffer fausse souvent la voix. Surtout si l'on a le trac ! Dès que la voix se voile c'est un cercle vicieux : plus on racle sa gorge, plus on force, plus on perd la voix.

Pour éviter d'être aphone à mi parcours, faites comme les chanteurs, chauffez votre voix avant de vous lancer et humectez vos cordes vocales et votre bouche en buvant plusieurs fois au cours de ce marathon oral.

### **Les trucs pour chauffer sa voix**

Songez qu'il faut deux ou trois titres à un chanteur pour chauffer sa voix, pour qu'elle trouve enfin son volume et la débarrasser de ses impuretés.

Vous vous souvenez ? « *Chauffe Marcel ! Chauffe !* » Jacques Brel et Marcel Azzola 1968. Reprenant cette formule à mon compte, je vous conseille vivement de chauffer votre voix avant de discourir.

Si vous avez l'habitude de fredonner dans votre salle de bain, ne vous privez pas. C'est un excellent échauffement. En voiture, aux toilettes, partout où c'est possible, « *Chauffe Marcel ! Chauffe !* »

Sinon, quelques minutes avant de prendre la parole, commencez par respirer profondément, au moins trois fois. Ceci, pour détendre votre mâchoire et lâcher les contractions musculaires. Ensuite, inspirez profondément, puis prononcez le son « OM » tout le temps de l'expiration. Essayez de vocaliser ce « OM » le plus longtemps possible sur plusieurs échelles de ton.

Enchaînez plusieurs « OM » en partant à chaque fois d'une nouvelle inspiration confortable.

Sachez qu'en vocalisant des sons tels que le « OM » vous n'échauffez pas seulement votre voix, vous augmentez aussi votre niveau d'endorphine, un excellent réducteur de stress...

Veillez, au cours de ces « OM », à ce que vos épaules soient relâchées.

Si le trac vous a mis un « chat dans la gorge », ne la raclez pas. Emplissez vos poumons puis évacuez l'air par petites saccades, comme si vous imitiez un chien haletant. Cette astuce devrait vous en débarrasser rapidement.

### **Quelques trucs pour réguler votre débit :**

Si vous parlez trop vite, ce qui est souvent le cas lorsque l'on a le trac, respirez entre les phrases. Comptez mentalement 1-2 à la fin de chaque phrase et respirez en rentrant le ventre avant de commencer suivante.

AR-TI-CU-LEZ ! L'articulation à l'avantage de ralentir le débit et rend le discours plus clair.

Lorsque l'on mange des syllabes ou des mots, le discours devient vite indigeste :

- extrêm'ent au lieu de, extrêmement
- j'veis vous l'dir au lieu de je vais vous le dire
- c'est pas ça au lieu de ce n'est pas cela
- espliquer au lieu d'expliquer
  
- iaka - ifodrai - iakapa - iapuka - ianapa - ioraka - iavéka - ireska - ilzonka- inoufon - ifolfer - ifocon

Pour être entendu, appuyez-vous sur les consonnes. Dans l'articulation, quand les consonnes passent, les voyelles suivent.

### **Articulez, mais n'exagérez pas**

Articulez juste ce qu'il faut pour être entendu et compris, mais ne « désossez » pas tous les mots, vous risqueriez de paraître pédant.

### **Un truc pour tester votre articulation**

Prononcez très fort la lettre **F** et la lettre **S** à cinq ou six centimètres de la tranche d'un feuille de papier

Elle doit vibrer légèrement, si ce n'est pas le cas, travaillez votre articulation

### **Les liaisons ne sont plus systématiques**

Notez que les liaisons systématiques ne sont plus d'usage, qu'il vaut mieux ne pas faire de liaisons que de les faire toutes.

Elles ne sont obligatoires que dans deux cas :

- pour éviter un hiatus
- pour préciser un pluriel

Si vous avez l'habitude d'effectuer les liaisons, arrangez-vous pour qu'elles soient très légères.

### **Quelques liaisons ou sonorités désastreuses**

- Elle n'y est allé qu'à quatorze heures : caca
- Elles avaient été : téter
- Et ceux-ci sont : saucisson
- Faut-il n'y voir : ivoire
- Il ne faut pas laisser choir : séchoir
- J'ai pu en faire : puant
- Le grand atout de... : grantatout

- Le maire de.. : merdeux
- Les femmes y causent de... : mycose
- Les véhicules qu'on conduit : concon
- Notre envie c'est d'aider, d'aider toujours, d'aider encore : Dédé
- Tout le monde s'en mêle : s'emmêle
- En tant que Hulant : je vous laisse deviner...

### **Quelques « horreurs » de prononciation**

Attention au Z intempestif qui vient se loger dans les mots de terminant en « isme »

Le S reste un S entre une voyelle et une consonne.

- cyclisme et non cycliZme
- socialisme et non socialiZme
- Israel et non IZrael

Dans gestion il n'y a pas deux S. Le S se prononce avant le T qui reste T dans la prononciation, comme gesticule.

On doit prononcer le premier G de suggestion avant de continuer le reste du mot comme gestion.

Sinon, suggestion devient sujétion qui a un tout autre sens.

Le L final de nombril ou de persil ne se prononce pas plus que le S final de moeurs ou de Paris.

Les lettres AON forment le son AN. Pour citer la ville de Laon on dit LAN et non pas Lahon. Idem pour paon ou faon.

### **Respectez le « h » aspiré**

Pas de liaison quand le « h » est aspiré. Ne pas le respecter peut conduire à ce que le public entende : « Ils ont tissé le drapeau » alors que l'orateur voulait dire, « Ils ont hissé le drapeau »

De même, qu'il faut dire : « je me suis heurté » et non pas « je me suis zeurté »

« les plus hardies » non pas « Les plus zardies »

« ils sont hors de danger » non pas ,« ils sont tor de danger »

« une hauteur » non pas « unauteur »

« un héros » non pas « unnéros »

« une hongroise » non pas « unongroise »

Pour exercer votre oreille à déceler ces liaisons malheureuses, un bon moyen, écoutez la télé ou la radio, ces fautes pullulent

### **Attention à votre position**



Votre voix n'a pas la même puissance si votre tête est inclinée, ce qui est fréquent lorsqu'on est assis les bras croisés sur une table. Le débit d'air est cassé. Pensez à maintenir votre torse et votre cou droits comme les chanteurs. Méfiez-vous aussi, de ne pas mettre votre main devant votre bouche ou sous votre menton cela nuit à l'articulation.

### **Méfiez-vous des tics verbaux**

Qui n'a jamais été distrait par les tics d'un orateur ? Qui ne s'est pas amusé à compter les « *Heu...* » débutant les phrases, ou les « *N'est-ce pas...* » ponctuant le discours.

Nous employons tous des expressions répétitives qui nous permettent de réfléchir, hésiter, temporiser : « *Au fait* », « *À cet égard* », « *C'est évident...* », « *À vrai dire...* », « *En fait* », etc. Il suffit d'écouter quelques politiques pour s'en convaincre. L'inconvénient, au-delà du ridicule, c'est qu'elles parasitent nos propos. Elles rebattent les oreilles de l'assistance qui n'entend plus qu'elles, et oublie d'écouter le reste...

### **Mimétisme verbal**

« Un bon bailleur en fait bailler dix » c'est connu. De même qu'une personne qui se gratte provoque l'envie de se gratter, un orateur qui bégaie ou zozote légèrement incite l'auditoire à l'imiter plus ou moins inconsciemment...

Inconvénient : Il peut être sujet à moquerie.

Avantage : On se souvient de lui et de ce qu'il a dit.

### **Le truc pour se défaire des tics verbaux**

Improviser sur un sujet que vous ne connaissez pas bien et enregistrez-vous pendant ¼ d'heure.

Écoutez le résultat pour repérer les tics, puis reformulez les phrases qui les contiennent. Vous verrez, que peu à peu, vous trouverez vos mots plus facilement. En ce qui concernent les « *Heu...* », servant à réfléchir, remplacez-les par une inspiration.

Pratiquez l'exercice plusieurs fois et vous serez agréablement surpris. Vos phrases, nettoyées de leurs tics, seront mieux construites et votre débit de parole plus fluide et agréable à écouter.

Notez, que si vous ne vous trouvez aucun tic verbal, il serait peut-être judicieux de demander à votre entourage...

### **Utilisez les silences**

Ca peut paraître paradoxal, les silences font aussi partie de la communication orale. Ils sont nécessaires aux mots. Un silence d'une ou deux secondes n'a jamais ennuyé personne, s'il est judicieusement placé. Employez les silences pour ralentir votre vitesse d'élocution, comme ponctuation après ou avant une phrase, voire un mot. Les silences permettent de changer de rythme. Ils servent aussi à souligner des points importants du discours, recharger l'intensité de la voix, surprendre, interroger, etc.

Pensez également à faire des « arrêts sur image » quand vos paroles décrivent des lieux ou des situations. Ceci pour que le public ait le temps de les imaginer.

« Il fallait l'entendre sur Rimbaud, ce qu'il en disait était exceptionnel. Rimbaud était pour lui un poète très jaillissant, très direct, qui prêtait à trop

d'interprétations littéraires. Et Valéry ou Mallarmé, on pourrait croire qu'ils étaient aux antipodes de Prévert. Eh bien, pas du tout ! Il suffisait qu'il lise un de leurs poèmes : la façon dont il créait des silences le rendait directement accessible. » *Jacques Prévert, Yves Courrière Éditions Gallimard*

## **Ne pas avoir les yeux dans sa poche**

**« Le regard est un des principaux signaux non verbaux avec l'expression faciale, la posture, la proximité et la tonalité vocale » (Argyle)**

### **Oubliez de regarder votre public et il vous oubliera !**

Que faites-vous dans un restaurant lorsque vous voulez que le serveur s'occupe de vous ? Vous tentez de capter son regard. A contrario, comment se comportent nombre de vendeuses dans un grand magasin ? Elles évitent le regard des clients.

Capter le regard de quelqu'un, c'est établir une communication. Le regard crée un lien. Un discours ne doit pas être qu'un simple échange de mots, mais aussi un échange de regards.

Toutes les études montrent que plus une personne regarde une autre, plus cette dernière éprouve le sentiment d'être appréciée. Regarder son auditoire est indispensable. Un public se renfrogne lorsqu'il écoute une personne qui ne le regarde jamais.

Quand vous parlez vos auditeurs en les regardant, vous êtes reliés à eux. Vous faites de celles et de ceux qui vous écoutent des partenaires avec lesquels vous partagez des idées. Si vous ne les regardez pas, vous sortez de leur champ d'intérêt. Il n'y a pas de communication aussi forte que la rencontre des regards. Il faut regarder son auditoire sans arrêt, porter son regard sur toutes les personnes. C'est indispensable à la persuasion.

### **Attention au plan calvitie...**

Que se passe-t-il lorsqu'un orateur accroché à son texte ne lève pas les yeux sur l'auditoire ? On ne voit que son crâne. Trop occupé à lire, il ne voit pas l'effet de ses propos sur les visages : mimiques d'approbation, de scepticisme, d'intérêt, d'impatience, etc.

Faute de ce contact indispensable, il perd de précieuses informations et la sympathie de ceux qui l'écoutent.

### **Écoutez la salle des deux yeux**

Si vous remplacez le « est-ce qu'il m'écoutent ? » par « comment ils m'écoutent ? » vous saurez vite si votre auditoire s'intéresse à ce que vous dites. Regarder son public permet d'en prendre la mesure, de jauger son intérêt, de prévoir ses réactions.

Avec l'expérience, vous constaterez que certains gestes, attitudes ou comportements vous apportent de précieuses informations. Des doigts qui tapotent manifestent l'impatience. Des bras qui se croisent dénotent la fermeture ou l'anxiété. L'esquisse d'un sourire peut être de suspicion, d'amusement, mais aussi d'hostilité.

Soyez vigilant, ne vous laissez pas uniquement attiré par les gens qui vous montrent leur intérêt par un hochement de tête + un sourire. Vos yeux doivent parcourir tout l'auditoire et croiser un maximum de regards, même celui des personnes feignant de ne pas être intéressées. Ce sont souvent elles qui poseront les meilleures questions à la fin.

### **Cultivez votre "savoir-voir".**

Avec le temps et l'expérience, le regard que nous portons sur les publics devant lesquels nous devons parler est blasé. Plus rien ne nous étonne.

Cultiver un « savoir-voir » est indispensable si l'on veut éviter qu'une certaine cécité nous gagne. Chaque fois qu'un public vous paraît « lambda », regardez-le avec un regard d'enfant, comme lorsque vous avez pris la parole en public pour la première fois. Votre regard redeviendra novateur.

Si tout intéresse les enfants, c'est parce que leur regard est neuf, que tout est nouveau pour eux. Notre regard d'adulte est souvent blasé par l'habitude.

Ouvrir ses yeux d'enfant permet de mettre en appétit son intérêt pour les autres.

### **Une vision parfaite pour sauter d'arbre en arbre**

Nous, les humains, nous avons des yeux placés en avant de la tête. Ce qui nous donnait une vision parfaite pour sauter d'arbre en arbre... Mais un sérieux désavantage lorsqu'il s'agit de jeter un oeil en coin.

Tenez compte de cet handicap. Évitez de laisser des personnes s'asseoir trop sur votre gauche ou trop sur votre droite. Sinon, comme vous ne les verrez pas, vous oublierez de tourner la tête vers elles et vous les décevrez.

Dans le même ordre d'idées, évitez de parler aux visuels que vous projetez, ce tête à tête avec PowerPoint n'a aucun intérêt pour l'auditoire.

### **Faites toujours face**

Si vous vous exprimer debout, restez toujours face au public, le regard constamment dirigé vers lui. Retenez qu'un orateur, même talentueux, perd la moitié de sa puissance communicative lorsqu'il est de profil.

### **Oubliez la caméra**

Si votre intervention est filmée, oubliez la caméra. Ne la fixez surtout pas. Vous risquez d'être hypnotisé par l'objectif de ce « Kaa numérique », de même, ne lui souriez pas niaisement. Concentrez-vous sur le public auquel vous parlez et portez exclusivement votre regard sur lui.

MÉFIEZ-VOUS ! La caméra vous enregistre souvent avant que vous ne commenciez à parler et après votre intervention ait pris fin...

### **Attention, paparazzi !**

À partir du moment où vous êtes dans la salle, méfiez-vous. Vos faits et gestes peuvent être enregistrés à votre insu. Téléphones portables, appareils photo numériques, mini camera, magnétoscopes « dé à coudre » les moyens ne manquent pas pour enregistrer vos propos en catimini. Il ne s'agit pas d'être parano, mais simplement prudent. Fini le temps le temps des paroles qui s'envolent !

## **Alliez le geste à la parole**

**« Un auditoire écoute autant avec ses yeux qu'avec ses oreilles »**

### **Joignez le geste à la parole !**

Que faites-vous pour interpeller une connaissance sur le trottoir opposé ou pour hélér un taxi dans la rue ? Vous criez en levant instinctivement la main. Autrement dit : vous joignez le geste à la parole, car dans votre berceau déjà, vous aviez compris qu'en criant et gesticulant vous aviez plus de chance d'attirer l'attention.

C'est exactement ce qu'il faut faire lorsque l'on s'exprime en public. Doubler ses chances d'être compris en ajoutant le geste à la parole.

Le discours d'un orateur qui ne parle pas avec les mains est beaucoup moins efficace. Près de 50% d'un message passe par le non verbal, notamment pour les descriptions spatiales. Vous doutez ? Demandez à quelqu'un comment s'y prendre pour manger avec des baguettes ? Ou quel chemin suivre pour se rendre à la gare.

Un discours est beaucoup moins expressif si l'on a les bras et les mains paralysés.

Le vocabulaire gestuel est indispensable en communication orale. Ceci pour trois raisons :

- 1/ Il facilite la créativité verbale. Notre pensée et notre mémoire sont beaucoup plus réactives quand notre corps n'est pas figé.
- 2/ Il enrichit le discours. Nos gestes attirent l'attention, soulignent les idées, renforcent les images.
- 3/ Il facilite la compréhension de l'auditoire. Nos gestes illustrent et amplifient nos propos.

### **Libérez votre gestuelle**

Plus l'on est inhibé par le trac, plus nous mobilisons notre énergie pour imaginer le pire. Notre gestuelle est donc bloquée. Pour libérer votre gestuelle décontractez-vous avant de prendre la parole. Relâchez les muscles de votre cou, de vos épaules et de votre mâchoire. Décontractez vos mains en massant vos doigts, détendez vos jambes. Inspirez profondément et baillez, inspirez encore plus profondément et baillez encore. Un bon bâillement est aussi décontractant qu'un petit orgasme ! Après quoi buvez un grand verre d'eau, fermez les yeux et visualisez-vous gagnant ! Léonard de Vinci disait : « Penser, c'est déjà agir. »

### **Les gestes attirent l'attention et illustrent les idées**

Démosthène répétait à ses élèves : « Quel est le premier mérite de l'orateur ? l'action !, le second ? l'action ! Et le troisième ? l'action ! »

Un discours enrichi par une gestuelle a de l'entrain. Actif et tonique il attire l'attention.

Ce qu'exprime un orateur est mis en valeur par ses gestes. Ne soyez pas statique en parlant, laissez votre corps libre de s'exprimer. Vos paroles seront

toujours mieux comprises si elles sont accompagnées par une gestuelle congruente.

Bien s'exprimer c'est être comme un arbre sous le vent, l'arbre est bien enraciné dans la terre mais ses branches répondent au mouvement de l'air. Ceci dit, n'en brassez pas trop...

Quand un orateur tente d'imposer son point de vue, moins il est sûr de sa force de conviction plus il s'agite et hausse le ton. Au contraire, s'il est sûr de ce qu'il avance, ses gestes restent mesurés et sa voix conserve la même intonation.

Dosez vos gestes si nécessaire. Ne rendez pas votre discours « Pagnolesque »

### **Les gestes illustreurs, telles des métaphores :**

- Servent vos paroles
- Attirent l'attention
- Soulignent vos idées
- Illustrent vos images verbales

### **Les gestes réveillent**

Les avocats avaient un truc infallible pour réveiller le tribunal assoupi par des heures de blabla. Ils jetaient brusquement les bras en avant pour que les manches de leur robe claquent violemment. C'était si efficace qu'ils furent contraints d'ajouter un troisième bouton à leur robe.

Comme le changement de ton ou de rythme, le changement de place dans l'espace ou le geste appuyé réveille l'attention de l'auditoire.

### **Gestes parasites à corriger**

Les gestes enrichissent la communication orale, c'est sûr, mais quelques-uns la parasitent. Ils sont à considérer.

Quand l'occasion se présentera, demandez à un ami venu vous écouter, de noter certains comportements dont vous n'êtes sûrement pas conscient. Ou, si votre ego le supporte, demandez l'avis de vos proches, notamment celui de vos enfants. Vous ne serez pas déçu !

Nous avons tous des tics et des manies, il serait étonnant que vous n'en n'ayez pas à supprimer :

- ajuster sa cravate ou ses bretelles de soutien-gorge
- défroisser son pantalon ou son chemisier
- ranger les objets se trouvant sur la table devant soi
- faire craquer ses jointures
- jouer avec ses lunettes ou des pièces de monnaie dans sa poche
- renifler ou se racler la gorge
- se frotter les mains ou le ventre
- garder une main dans la poche
- se pincer la glotte

- triturer un trombone
- tirer sur sa jupe ou sa veste
- remonter son pantalon
- lisser sa barbe ou ses moustaches, etc.

Autant de gestes qui détournent l'attention du public, toujours ravi de comptabiliser ces comportements plus ou moins ridicules par leur répétition. Idem pour les tics de langage. Que ceux qui n'en ont aucun lève la main !

### **Un truc pour éviter tics et manies**

Tics et manies sont, la plupart du temps, consécutifs au trac. Un vieux routier de la prise de parole en public m'a donné un truc pour les brider. Vous crispez vos doigts de pieds pendant que vous vous exprimez. Cette crispation attire les tensions dans vos « pompes » si je puis dire, et le reste de votre corps garde son calme.

### **Faites table raz**

Méfiez-vous ! Excepté votre texte, un verre et une carafe, ne posez rien sur la table. Sinon, un trombone contorsionniste, un feutre tacheur ou un stylo clic-clac ! va vous sauter dans les mains qui s'empresseront de jouer avec. Idem pour les clefs, les lunettes, le briquet, la menue monnaie et ce téléphone portable qui est impératif d'éteindre...

### **Insup-portable !**

Hormis les cris d'un bébé dans la salle, rien n'est aussi insupportable que la sonnerie intempestive qu'un téléphone portable.

Si cela se produit, même plusieurs fois, contrôlez-vous. Ne réagissez qu'avec humour et courtoisie. Ne sermonnez pas le perturbateur. Les mimiques et soupirs du public à l'encontre de l'étourdi seront suffisamment explicites.

### **Deux trucs anti portable**

Pour que le maximum de personnes pense à mettre leur téléphone portable en veille silencieuse, dites, au début de votre intervention et avec une note d'humour :

« Mesdames et Messieurs, j'espère que mon discours sera aussi vibrant que vos portables »

ou

« Mesdames et Messieurs. Une chose très importante ! Pensez à rallumer vos téléphone lorsque nous nous quitterons »

### **On ne se méfie jamais assez des gestes que l'on produit**

Lors d'un discours en entreprise, un nouveau P.D.G rappelait la carrière de son prédécesseur. À un moment, il dit : « *Lui était un peu plus politique* » et sa main droite zigzagua tandis qu'il s'exprimait.

Après ce geste sous-entendant le contournement d'obstacles, voire les combines pour parvenir à un but, le personnel n'eut aucun doute sur le fond de sa pensée.

On ne se méfie jamais assez des gestes que l'on produit inconsciemment. Notre gestuelle transmet, à notre insu, des messages implicites que nous n'avons pas l'intention de communiquer.

C'est ainsi que le comportement d'un auditoire à l'égard d'un orateur peut changer du tout au tout.

### **Quand nous bluffons nos gestes le révèlent**

Le déroulement d'un colloque avait pris du retard. L'animateur, chargé de gérer le temps de parole des intervenants, voulut rassurer l'auditoire : « *Comme promis, nous terminerons à quatre heures !* ». Et, en même temps, il montra cinq doigts... Ceux qui devaient prendre l'avion ou le train se renfrognèrent.

Son langage gestuel n'était pas « congruent », il ne disait pas la même chose que ses mots. Il ne bluffait pas. Les recherches en communication ont montré, que lorsque le langage non verbal est discordant avec le langage verbal, c'est le premier qui provoque l'impression dominante.

Ainsi, quelqu'un qui répond « oui » alors que ses mouvements de tête disent « non », installe à son insu, un doute dans l'inconscient de son interlocuteur.

C'est dire l'importance du « parler vrai » dans la communication en général. Parler vrai, c'est croire en ce que l'on dit, c'est être d'accord avec les idées que l'on exprime. Parler vrai c'est rester naturel : ne pas s'écouter parler, s'exprimer sans tenter de masquer ses origines, sa culture ou son niveau social. C'est rester soi-même. Authentique. Comme si l'on parlait à de vrais amis. Dans ce cas, vous pouvez donner libre cours à votre gestuelle. Elle sera congruente. C'est-à-dire que vos gestes confirmeront vos propos. Et vous serez un formidable orateur !

Inversement, sachez que même si vous êtes un fin politique, vos gestes, attitudes, mimiques, mots ou intonations, vous trahiront à un moment ou à un autre.

### **Méfiez-vous des femmes !**

Si votre auditoire est composé de femmes, soyez certain que vous serez facilement percé à jour si vous bluffez. Nos compagnes ont peut-être un sens de l'orientation moins performant que le nôtre mais les travaux réalisés sur les adultes ont mis en évidence, de façon générale, la supériorité des femmes pour décoder les communications non-verbales

### **Qu'est-ce que la congruence ?**

La congruence signifie que les paroles d'une personne sont confirmés par ses gestes, ses mimiques et ses attitudes.

Exemple : « C'est une sorte de géode » dit-elle, et ces deux mains miment simultanément une sphère.

Il y a incongruence dans la communication d'une personne lorsque celle-ci tient des propos accompagnés simultanément par des gestes, mimiques ou attitudes contradictoires.

Exemple : « Mais je ne crains rien ! » dit-il en touchant du bois.

### **Pourquoi nos gestes ne mentent pas ?**

Je vous propose une explication qui n'engage que moi. Comme vous le savez, nous contrôlons sans cesse notre langage. On ne peut pas dire vraiment ce que l'on pense, et cela depuis l'enfance. Rappelez-vous les « interdits » que vous inculquaient vos parents : « *On ne dit pas à une vieille dame qu'elle a des moustaches* », « *On ne dit pas de gros mots* », « *On ne dit pas à tonton qu'on n'aime pas l'embrasser* », « *On ne dit pas, je n'aime pas ça !* », « *On doit toujours dire, merci* », etc.

La première chose que l'on nous apprend, c'est à parler hypocritement ! À dire oui même si l'on pense non, à dire que l'on aime même si l'on déteste. Si bien

que l'hémisphère gauche de notre cerveau, là où se situent les zones du langage chez la majorité des gens, est « hyper entraîné » à mentir. Il lui arrive parfois, quand la consonance est proche, de glisser un mot à la place d'un autre dans notre discours, dévoilant ainsi la face cachée de notre pensée. Mais en dépit de quelques lapsus, avouez qu'il est quand même très performant...

Comment « parle-t-il ? » L'hémisphère gauche s'exprime « digitalement », en puisant dans le vocabulaire que nous avons appris et mémorisé au cours de notre existence.

En revanche, son frère jumeau, l'hémisphère droit, est dyslexique si je puis dire. Il est incapable d'apprendre et de mémoriser correctement un répertoire de mots à partir duquel on bâtit un langage cohérent. Mais comme il est créatif, il a trouvé un moyen de s'exprimer : l'analogie gestuelle. Ainsi, quand nous parlons, l'un puise dans une réserve de mots et les transmet aux muscles respiratoires du larynx et de la bouche, tandis que l'autre crée des images traduites par nos gestes, nos attitudes et nos mimiques. L'un est verbal, l'autre est non verbal.

Chaque hémisphère traduit donc notre discours selon sa spécialité.

Oui, direz-vous, mais pourquoi l'hémisphère droit ne mentirait-il pas comme l'hémisphère gauche ? Parce que, vous vous en souvenez très bien, on vous a peut-être interdit de vous mettre les doigts dans le nez, mais jamais interdit de croiser les bras lorsque vous vous renfrogniez. Votre hémisphère droit n'a aucune éducation, c'est aussi simple que ça !

### **Certains gestes semblent sans équivoque**

À un an, déjà, nous sommes capables de reconnaître l'expression du mécontentement ou du ravissement sur le visage de nos parents. Plus tard, devenu adulte, nous interprétons immédiatement de nombreux signes d'impatience, de mécontentement, de soulagement, de joie, de colère, de tristesse, etc.

Ces signes nous semblent aussi explicites que des mots. Pas besoin d'être grand clair pour les interpréter, pense-t-on généralement. Oui, mais avec une marge d'erreur ÉNORME !

Qui ne s'est pas mépris, un jour, sur les attitudes de son compagnon, de sa compagne ou de son chef ?

### **Il ne suffit pas d'observer son prochain pour percer son âme.**

De nombreux ouvrages traitent du langage non verbal et de son interprétation. Certains nous promettent « *D'avoir un accès direct à l'inconscient des personnes qui nous entourent.* » D'autres, « *Une méthode pour apprendre à décoder les intentions secrètes des gens qui nous parlent* » ou « *Comment savoir instantanément si on vous dit la vérité ou si l'on vous ment, sans avoir un don quelconque* »

Ne rêvez pas ! Même si comme le disait Edouard Sapir qui fut professeur à l'Université de Yale et l'un des grands noms de la linguistique moderne. « *La gestuelle est un code, secret et compliqué, écrit nulle part, connu de personne, mais entendu par tous.* » Il ne suffit pas d'observer gesticuler son prochain pour percer son âme. Et c'est heureux !

### **Ce que la gestuelle révèle vraiment**



Après plus de vingt ans passés à entraîner et observer des personnes très différentes : artiste, commerciaux, agents de maîtrise, cadres, managers, journalistes, DG et PDG, je peux affirmer que la gestuelle n'est pas déchiffrable. Tel geste ne veut pas dire cela, tel autre ceci.

Prenons un exemple. Vous demandez à votre rédactrice si votre discours est prêt. Elle vous dit oui et simultanément se pince les ailes du nez entre le pouce et l'index. Que veut dire son geste machinal ? Rien.

Des « experts » diront que son geste révèle que votre question « Sent le reproche », « Que son discours n'est pas prêt », « Qu'il est approximatif (au pif) », etc.

Pure interprétation ! On ne peut vraiment savoir ce que révèle un geste, une mimique ou une attitude qu'en le vérifiant auprès de la personne qui vient de l'effectuer.

Si vous interrogez la rédactrice, vous découvririez qu'elle est peut-être enrhumée, ou allergique à sa crème de jour. Ou, pourquoi pas, que son discours n'est pas tout à fait prêt, ou que son texte ne la satisfait pas vraiment.

La gestuelle n'est pas un code défini tel le vocabulaire concret d'une langue spéciale. Chaque geste, attitude ou mimique n'a pas un sens précis.

Si, toujours en gardant l'exemple de la rédactrice, je me réfère aux recherches du Dr Alan Hirsch de Chicago, prouvant que quand quelqu'un ment, sa pression sanguine augmente aussitôt et un flot de sang envahit les muqueuses de son nez, ce qui provoque une démangeaison, il est tentant d'affirmer que la rédactrice ment !

Interpréter les innombrables gestes inconscients qui accompagnent nos émotions, nos sentiments, nos pensées et nos désirs ne peut être qu'empirique.

En faire une prétendue science, c'est s'adonner à ce que j'appelle « la psyratatouille »

Imaginez que vous soyez chasseur. Allez-vous croire que derrière chaque feuillage qui bouge se dissimule un gibier ? À moins d'être un fou dangereux, vous allez vérifier avant de tirer ! Pour la gestuelle, c'est pareil.

Chaque geste effectué par une personne est un indice, pas une information précise.

Ces indices sont-ils à prendre en compte ? Tout à fait ! Ils correspondent souvent à un changement d'état chez une personne. Un orateur qui prend soin d'observer les indices émis par les gestes, les attitudes et les mimiques de son auditoire peut ajuster son discours. C'est un orateur averti.



**Gestuelle et culture...**

Imaginez ! Vous roulez tranquillement en voiture. Un auto vous suit. Petit coup de klaxon, son conducteur vous annonce qu'il va vous dépasser. Tandis que sa voiture arrive à votre hauteur, il se touche la tête avec l'index.

Qu'ai-je pu faire pour qu'il me traite de toqué ? Pensez-vous.

ERREUR ! Ce conducteur Italien a fait ce geste parce qu'il vient d'avoir une idée géniale !

### **Quels sont les principaux indices à prendre en compte ?**

L'expérience m'a montré, que dans notre culture, tout le monde reproduit à peu près les mêmes gestes, attitudes ou mimiques selon les circonstances.

Je les ai listés :

- L'orateur recule physiquement au fond son siège en entendant la question que lui pose un auditeur. C'est un indice à prendre en compte ! Vous pouvez en déduire que cette question l'a bousculé. Mais c'est à vérifier !

- Votre discours s'éternise, Un auditeur se caresse le lobe de l'oreille, un autre se cure l'oreille avec l'index ou l'auriculaire. Vous pouvez en déduire qu'ils en ont peut-être assez de vous écouter. Mais c'est à vérifier !

- L'orateur se frotte les mains sur l'estrade en attendant de commencer à parler. Vous pouvez en déduire qu'il a le trac ou qu'il va vous embobiner. Mais c'est à vérifier !

- Une grande partie de votre auditoire a les bras croisés depuis que vous avez annoncé qu'il leur faudra encore faire mieux cette année. Vous pouvez en déduire qu'ils sont mécontents par cette annonce ou hostiles à tout nouvel effort. Mais c'est à vérifier !

- Une personne a demandé à l'orateur si il n'y aurait pas de licenciement cette année, il a répondu non tandis que sa main balayait des poussières imaginaires devant lui. Vous pouvez en déduire qu'il y a encore un problème d'effectifs. Mais c'est à vérifier !

- L'orateur se tortille sur son siège après avoir entendu la question. Vous pouvez en déduire que cette question le gêne. Mais c'est à vérifier !

- Un supérieur hiérarchique présente l'orateur au public. Ce dernier, pendant ce temps, resserre son nœud de cravate ou arrange son col ou un poignet de chemise. Vous pouvez en déduire qu'il a le trac, qu'il est gêné d'être ou qu'il manque de confiance en lui. Mais c'est à vérifier !

- L'orateur croise ses deux mains sur la table et pointe ses deux index, tel un canon de revolver, sur la personne à laquelle il apporte une réponse. Vous pouvez en déduire qu'il aimerait la « flinguer verbalement » s'il osait ou s'il pouvait.

Mais c'est à vérifier !

- L'orateur, poing fermé assène ses formules.

Vous pouvez en déduire qu'il veut vous « enfoncer ce message dans la tête ». ou que c'est une brute épaisse.

Mais c'est à vérifier !

- L'orateur, mains jointes, tel un dévot, attend que l'auditoire lui pose des questions.

Vous pouvez en déduire qu'il espère que l'assistance lui posera au moins quelques questions, que les questionneurs ne seront pas agressifs, ou qu'il prie pour que ça ne s'éternise pas...

Mais c'est à vérifier !

- Un auditeur, arborant un sourire narquois, pose une question à l'orateur

Vous pouvez en déduire que cet auditeur, veut nuire à l'orateur, ou veut « amuser la galerie »

Mais c'est à vérifier !

- L'orateur demande au questionneur narquois de préciser sa question. Ce dernier époussette une poussière imaginaire sur son vêtement.

Vous pouvez en déduire qu'il est déstabilisé ou que l'orateur l'em...

Mais c'est à vérifier !

Un auditeur soupire, un autre hausse les épaules, un autre regarde au plafond, une autre parle à l'oreille de sa voisine.

Vous ne pouvez en déduire qu'une chose : vous les ennuyez

Inutile de le vérifier !

### **Le meilleur truc pour que votre gestuelle ne vous trahisse pas.**

Le meilleur truc, c'est de ne pas mentir à votre auditoire ! Reste que si vous ne pouvez pas faire autrement, ne laissez aucune liberté à vos mains. Faites comme ceux qui tentent de « nous leurrer à longueur de télé » arrangez-vous pour que vos mains restent scotchées à plat sur la table ou agrippées au pupitre.