50 EXERCICES pour PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Laurence Levasseur

EYROLLES

Laurence Levasseur

EYROLLES

Table des matières

Copyright
Page de titre
Dans la même collection :
Introduction
Exercice n°1 • Évaluez vos besoins

Partie 1 - Préparer le contenu et la structuration du discours

Exercice n°2 • Définissez votre objectif
Exercice n°3• Les « états du moi »
Exercice n°3• Parlez à tous
Exercice n°4 • Structurez votre intervention : le fil rouge
Exercice n°5 • Soignez l'introduction
Exercice n°5• Soignez la conclusion
Exercice n°6 • Et si vous ne pouviez dire que trois choses ?

Partie 2 - Travailler sa voix

Exercice n°7• Placez votre voix !
Exercice n°8 • Prononcez clairement et énergiquement les voyelles !
Exercice n°9 • Jouez à Démosthène
Exercice n°10 • Lancez des voyelles-ballons
Exercice n°11 • Diffusez votre voix « en arrière »
Exercice n°12 • Jouez au camelot
Exercice n°13 • Faites bouillir le chaudron de la sorcière
Exercice n°14 • Jouez avec les paramètres de la voix
Exercice n°15 • Respirez pour vivre

Exercice n°16 • Tenez les sons
Exercice n°17 • Teintez votre voix de « couleurs »
Exercice n°18 • Changez d'humeur en lisant le journal
Exercice n°19 • Lisez un texte dans la peau de plusieurs personnages

Partie 3 - Exercer son corps

Exercice n°20 • Trouvez votre centre de gravité
Exercice n°21 • Installez-vous sur vos racines
Exercice n°22 • Dessinez votre bulle d'intimité
Exercice n°23 • Repérez vos gestes parasites
Exercice n°24 • Maîtrisez vos gestes : le jeu du miroir
Exercice n°25 • Exprimez autrement : un geste significatif par mot
Exercice n°26 • Tissez un lien avec votre regard
Exercice n°27 • Parlez avec le visage
Exercice n°28 • Voyagez au pays du sourire

Partie 4 - Dynamiser sa présence

Exercice n°29 • Calibrez le volume de votre voix à l'espace
Exercice n°30 • Transformez votre voix en caresse
Exercice n°31 • Prenez possession de l'espace et du public par le regard
Exercices.n°32 • Utilisez silences et pauses

Partie 5 - Utiliser supports et outils

Exercices.n°33 • Réalisez une présentation PowerPoint

Exercice n°34 • Préparez vos fiches
Exercice n°35 • Utilisez les outils (paperboard, Barco…)
Exercice n°36 • Parlez sans redondance

Partie 6 - Favoriser l’interactivité

Exercice n°37 • Observez le feed-back
Exercice n°37 • Recueillez le feed-back
Exercice n°38 • Prévoyez les questions

Partie 7 - Improviser

Exercice n°39 • Lancez-vous des mots-balles
Exercice n°40 • Partez à la découverte de votre stylo
Exercice n°41 • Improvisez une minute sur un mot concret
Exercice n°41 • Improvisez une minute sur un mot abstrait
Exercice n°46 • Faites un boniment
Exercice n°43 • Faites un discours politique

Partie 8 - Maîtriser son trac

Exercice n° 44 • Trouvez l’objectif commun
Exercice n°45 • Aiguisez vos sens
Exercice n°46 • Formulez votre objectif de façon « tripale »
Exercice n°47 • Choisissez et polissez votre moment ressource
Exercice n°47 • Ancrez votre moment ressource
Exercice n°48 • Faites la planche sur le groupe
Exercice n°49 • Réalisez une entrée de clown

Conclusion
Pour aller plus loin…

Groupe Eyrolles
61, Bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Ancienne élève de l'École normale supérieure (1966 Lettres), après un parcours professionnel varié ponctué de nombreuses formations aux différentes techniques comportementales et cognitives, Laurence Levasseur est actuellement « jardinière de projets » individuels ou collectifs au sein du cabinet LL qu'elle a créé en 1994. Depuis 1972, elle est également comédienne et metteur en scène de théâtre.

Le code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.
En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de Copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2009
ISBN : 978-2-212-54431-2

Dans la même collection :

Philippe Auriol, Marie-Odile Vervisch, *50 exercices pour s'affirmer*
Laurence Benatar, Sophie Benatar, *50 exercices de relooking*
France Brécard, *50 exercices pour savoir dire non*
Christophe Carré, *50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation*
Christophe Carré, *50 exercices pour résoudre les conflits sans violence*
Laurie Hawkes, *50 exercices d'estime de soi*
Laurence Levasseur, *50 exercices pour gérer son stress*
Jacques Regard, *50 exercices pour ne plus tout remettre au lendemain*
Jacques Regard, *50 exercices pour retrouver le bonheur*
Jean-Philippe Vidal, *50 exercices pour mieux communiquer avec les autres*

Introduction

Vous devez animer une réunion, familiale ou professionnelle, une conférence, un séminaire ou une table ronde ? Vous avez à faire une présentation à vos collaborateurs ? Les occasions de prestations orales sont multiples. Pourtant, il est normal de se sentir inexpérimenté, voire paniqué à l'idée de parler devant un public.

À travers huit chapitres distincts, cet ouvrage vise à vous faire prendre conscience des mécanismes personnels (la voix, le corps, la présence…) et/ou techniques (les supports, outils visuels et audio) qui permettent une bonne communication.

Parce que prendre la parole en public se pratique, vous allez suivre un parcours de 50 exercices pour mettre en valeur la forme et le fond de votre communication, faire preuve d'éloquence, faire participer vos auditeurs et vous concilier leurs sympathies, et, bien sûr, vaincre le trac !

Nous vous proposons un premier document de travail, en forme de calendrier, qui récapitule les différentes étapes de votre préparation, auquel vous pourrez vous reporter dès lors que votre intervention orale sera programmée. Il vous permettra également de vous orienter dans les exercices à réaliser à mesure que la date de votre prise de parole en public approche.

Préparez votre prise de parole

Un an avant

- Programmez votre intervention : inscrivez-vous comme orateur.
- Choisissez bien le sujet de votre intervention.
- Définissez votre objectif (*cf.* exercice **n° 2**).
- Pensez à votre futur public, à ses caractéristiques, à ses besoins, à ses attentes, à ses exigences, à son niveau de compréhension (*cf.* exercices **n° 3**, **44**)…
- Notez vos idées-forces, les messages clés que vous voulez transmettre à votre public (*cf.* exercice **n° 6**).
- Trouvez un titre à votre communication.
- Rassemblez de la documentation.
- Notez au fur et à mesure et en vrac tout ce que vous voulez dire.
- Selon les cas, informez-vous sur le lieu de votre intervention et le trajet, et réservez votre voyage.

Un mois avant

- Rassemblez toutes vos notes, tous vos documents.
- Sélectionnez l'essentiel, hiérarchisez les informations en fonction de votre objectif et de votre public (*cf.* exercices **n° 4, 6**).
- Choisissez la forme de votre intervention en fonction de votre objectif : s'agit-il de faire passer des connaissances, d'informer, d'expliquer ou de motiver à agir, de convaincre, de persuader ? Dans ce dernier cas, il vous faudra jouer sur le registre émotionnel (*cf.* exercice **n° 3**).
- Structurez votre intervention : trouvez un fil conducteur reliant vos idées-forces, pensez à faire une introduction qui annonce l'objectif et le plan, et une conclusion qui synthétise et ouvre (*cf.* exercices **n° 3, 5**).
- Choisissez des exemples pour illustrer et aussi des anecdotes qui détendent l'atmosphère.
- Préparez vos supports et documents, mais surtout ne rédigez pas le texte de ce que vous allez dire (*cf.* exercices **n° 33, 34, 35**).

- Faites régulièrement vos exercices de relaxation (*cf.* exercices **n° 28, 45**).
- Ancrez votre moment ressource (*cf.* exercice **n° 47**).
- Formulez votre objectif de façon « tripale » (*cf.* exercice **n° 46**).

Une semaine avant

- Finalisez vos supports : présentation PowerPoint (*cf.* exercice **n° 33**), film, diapos, fiches (*cf.* exercice **n° 34**) sur lesquelles vous noterez les mots ou phrases clés de votre exposé (écrivez en assez gros caractères pour vous relire facilement), documents à distribuer, etc., mais surtout ne rédigez pas le texte de ce que vous souhaitez dire.
- Informez-vous sur les conditions matérielles de votre présentation ; le tableau « chevalet » de papier reste le meilleur outil d'animation face à un public restreint (jusqu'à quinze personnes) ; le vidéoprojecteur (ou Barco) avec ordinateur est nécessaire au-delà ; pour un très grand auditoire (plus de cent personnes), le micro est indispensable. Vérifiez que vous maîtrisez correctement ces outils (*cf.* exercice **n° 35**).
- Faites régulièrement vos exercices de relaxation (*cf.* exercices **n° 28, 45**).
- Exercez-vous à vous concentrer sur votre objectif (*cf.* exercice **n° 46**).
- Exercez-vous à faire revenir votre moment ressource (*cf.* exercice **n° 47**).
- Travaillez votre voix « arrière » (*cf.* exercices **n° 11, 13**).
- Travaillez votre posture et votre gestuelle (*cf.* exercices **n° 20-28**).
- Répétez votre intervention, d'abord devant vos notes, puis en vous filmant ou à défaut devant une glace et en vous enregistrant, et bien sûr en débriefant (seul ou avec un ami). Ne plongez pas dans vos notes : vous risquez de vous y noyer (*cf.* exercice **n° 50**).
- Calculez précisément la durée de votre intervention. Et retenez ce conseil prodigué par les spécialistes : « Faites court ! » À l'oral plus encore qu'à l'écrit, « trop d'information tue l'information ». Si l'on vous accorde vingt minutes, préparez un texte pour quinze minutes, voire moins. Élaguez pour tenir dans le temps imparti. Vous pourrez garder un débit mesuré, marquer des pauses (pour insister sur un point clé ou séparer deux idées) et, si besoin, reformuler certaines idées.

Votre message en sera d’autant plus fort (*cf.* exercices **n° 14, 32**).

Un jour avant

- Relisez vos fiches (*cf.* exercice **n° 34**) et mettez-les au propre si nécessaire.
- « Repassez » votre présentation.
- Répétez votre présentation, devant un ami, en vous filmant ou à défaut devant une glace et en vous enregistrant, et bien sûr en débriefant ensuite. Ne plongez pas dans vos notes : vous risquez de vous y noyer (*cf.* exercice **n° 50**).
- Préparez votre « look ». La première impression que vous donnerez au public sera décisive. Il n’est pas toujours nécessaire de porter une tenue classique, mais il est essentiel d’être soigné et agréable à regarder.
- Rassemblez votre matériel.
- Vérifiez l’adresse du lieu et l’heure de votre intervention ; préparez éventuellement votre trajet.
- Faites vos exercices de relaxation (*cf.* exercices **n° 28, 45**).
- Dynamisez-vous mentalement en retrouvant votre moment ressource (*cf.* exercice **n° 47**).

Une heure avant

- Prenez connaissance de la salle de conférence ou vérifiez la disposition des lieux, la disposition des sièges, l’éclairage, l’acoustique, etc. (*cf.* exercice **n° 31**).
- Vérifiez que vous avez tout le matériel nécessaire, qu’il est en état de marche et que vos fiches sont bien numérotées (*cf.* exercice **n° 35**).
- Faites vos exercices de relaxation (*cf.* exercices **n° 28, 45**).
- Dynamisez-vous mentalement en retrouvant votre moment ressource (*cf.* exercice **n° 47**).
- Vérifiez votre tenue vestimentaire.

Une minute avant

- Concentrez-vous sur votre objectif (*cf.* exercices **n° 2, 44, 46**).
- Prenez votre « doudou » en main si besoin (*cf.* exercice **n° 23**).

- Vérifiez que tout est « paré » : par exemple, la première image de votre présentation est projetée sur l’écran, vos notes sont accessibles et en ordre, le paperboard est vierge.
- Regardez le dernier auditeur au fond de la salle pour calibrer votre voix (*cf.* exercice **n° 29**).

Une seconde avant

- Souriez, cela va vous détendre et vous ouvrir à votre public (*cf.* exercice **n° 28**).

GO !

Exercice n°1 • Évaluez vos besoins

Avant de commencer, faisons le point ! Quels sont les aspects de votre prise de parole que vous voudriez améliorer ? En réalisant un autodiagnostic, vous pourrez mieux cerner vos potentialités, vos points forts et points faibles.

Pour chacune des propositions ci-dessous, entourez le chiffre vous correspondant. Faites ensuite le total général.

Lorsque vous devez prendre la parole, il vous arrive de rencontrer les difficultés suivantes…

Votre expérience	Jamais	Presque jamais	Souvent	Presque toujours	Toujours
1. Je perds le fil.	0	1	2	3	4
2. Je ne sais pas où mettre mes mains.	0	1	2	3	4
3. Je n'ose pas regarder les auditeurs.	0	1	2	3	4
4. J'oublie certains éléments.	0	1	2	3	4
5. Je suis gêné par les questions.	0	1	2	3	4
6. Je me dandine ou me balance.	0	1	2	3	4
7. Ma voix est trop faible.	0	1	2	3	4
8. Je tremble.	0	1	2	3	4

Votre expérience	Jamais	Presque jamais	Souvent	Presque toujours	Toujours
9. Je crie et j'ai mal à la gorge ensuite.	0	1	2	3	4
10. J'ai le trac.	0	1	2	3	4
11. Je bafouille.	0	1	2	3	4
12. Je me perds dans mes notes.	0	1	2	3	4
13. Je regarde l'écran de projection.	0	1	2	3	4
14. Je n'ai pas le temps de tout dire.	0	1	2	3	4
15. Je ne tiens pas en place.	0	1	2	3	4
16. Je suis paralysé.	0	1	2	3	4
17. Je rédige toute mon intervention.	0	1	2	3	4
18. Je suis mal à l'aise avec les outils (Barco, ordinateur, micro...).	0	1	2	3	4
19. J'arrive sans avoir préparé.	0	1	2	3	4
20. Je suis incapable d'improviser.	0	1	2	3	4
Total par colonne	0				
Total général	=				

Analyse des résultats

Si vous avez moins de 20 points : *vous êtes sans doute déjà très à l'aise pour prendre la parole en public, cependant quelques-uns des exercices suivants pourront vous amuser.*

Si vous avez entre 20 et 50 points : *reportez-vous à la table de concordance ci-dessous pour trouver les chapitres qui vous seront le plus utiles (quelles sont les affirmations auxquelles vous avez attribué 3 ou 4 points ?).*

Si vous avez entre 50 et 80 points : *ce petit livre sera votre sauveur si vous réalisez tous les exercices, mais il vous serait sans doute utile d'aller suivre une formation en groupe, pour vous entraîner en grandeur nature.*

Thèmes	Questions
Préparer le contenu et la structuration du discours (chapitre 1)	1, 4, 12, 14, 17, 19
Travailler sa voix (chapitre 2)	7, 9, 11
Exercer son corps (chapitre 3)	2, 3, 6, 8, 15
Dynamiser sa présence (chapitre 4)	3, 16
Utiliser supports et outils (chapitre 5)	12, 13, 18
Favoriser l'interactivité (chapitre 6)	1, 5
Improviser (chapitre 7)	5, 20
Maîtriser son trac (chapitre 8)	1, 3, 8, 10, 11, 16

1

Préparer le contenu et la structuration du discours

Le plus important, quand vous avez à prendre la parole en public, c'est d'avoir un réel message à faire passer, de le servir, de « parler pour dire ». Que vous ayez à prendre la parole devant un petit groupe de collègues ou d'amis ou devant un réel public totalement inconnu, vous avez tout intérêt à préparer votre message, à soigner le contenu de votre discours afin d'être pertinent et convaincant.
Dans ce chapitre, vous trouverez des outils pour vous aider à construire votre prochaine intervention.

Exercice n°2 • Définissez votre objectif

Un objectif, c’est un résultat auquel nous voulons arriver, un changement que nous voulons apporter à une situation. Dans le cas de la prise de parole, il s’agit du changement que votre message va induire sur votre auditoire. Nous l’exprimons sous forme d’un verbe d’action, précédé de « je veux » : « *Je veux* persuader mes auditeurs des méfaits du tabac », ou sous forme d’un verbe d’action au futur antérieur dont le sujet est votre auditoire, très puissant pour vous représenter l’action déjà réalisée : « À l’issue de mon exposé, 80 % des auditeurs auront été persuadés des méfaits du tabac. »
Pour qu’un objectif ne reste pas un vœu pieux, comme « exposer mon projet », il faut qu’il soit **SMART**, c’est-à-dire : **S**pécifique, **M**esurable, **A**ttractif, **R**éaliste et da**T**é.

Écrivez votre objectif pour votre prochaine prise de parole, puis vérifiez que c’est bien un objectif SMART en suivant les consignes ci-dessous.

1. Votre objectif :

_ _ _ _

Ex. : *« Je veux réussir mon exposé. »* Non, c’est trop vague, que signifie précisément « réussir » pour moi ? → *« À l’issue de mon exposé, mon responsable et l’ensemble de l’équipe auront décidé de faire figurer mon projet parmi ceux pour lesquels un financement est demandé à la Région. »* Il s’agit de faire choisir le projet présenté dans mon exposé pour un appel d’offres.

3. Est-il **m**esurable ?

Oui ☐ Non ☐

Ex. : *« Je veux réussir mon exposé. »* Non, c’est trop peu déterminé, à quoi verrai-je que j’ai réussi mon exposé ? → *« À l’issue de mon exposé, mon responsable et l’ensemble de l’équipe auront décidé de faire figurer mon projet parmi ceux pour lesquels un financement est demandé à la Région. »* Autrement dit, il y aura une nouvelle étape concrète dans l’avancée de mon projet.

4. Est-il **a**ttractif ?

Oui ☐ Non ☐

Ex. : *« Je veux réussir mon exposé. »* Certes, la « réussite » est attractive, mais l’imprécision de mon objectif peut aussi être rebutante, voire angoissante. → *« À l’issue de mon exposé, mon responsable et l’ensemble de l’équipe auront décidé de faire figurer mon projet parmi ceux pour lesquels un financement est demandé à la Région. »* Ainsi, je dois faire partager la justification de mon projet, ce qui est stimulant.

5. Est-il **r**éaliste ?

Oui ☐ Non ☐

Ex. : « Je veux réussir mon exposé. » Non, ce n’est pas réaliste si « réussir » sous-entend que je veux être parfait en tout. → *« À l’issue de mon exposé, mon responsable et l’ensemble de l’équipe auront décidé de faire figurer mon projet parmi ceux pour lesquels un financement est demandé à la Région. »* Je connais chaque membre de l’équipe et peux

prévoir leurs objections et questions, et donc préparer mes arguments.

6. Est-il daté ?

Oui ☐ Non ☐

Ex. : *« Je veux réussir mon exposé. »* Dans l'abstrait, sans borne temporelle ? → *« À l'issue de mon exposé, mon responsable et l'ensemble de l'équipe auront décidé de faire figurer mon projet parmi ceux pour lesquels un financement est demandé à la Région. »* Oui, le moment des décisions est précisé.

7. En fonction de ces remarques, reformulez à présent votre objectif SMART :

_ _ _ _

Exercice n°3ⓐ• Les « états du moi »

Vous ne savez jamais vraiment à l'avance qui seront vos auditeurs, ni surtout dans quel état d'esprit sera chacun d'entre eux. Vous avez vous-même votre personnalité, et donc votre manière d'être spontanée. Dans le cas de votre prise de parole face à un public, pour être sûr de satisfaire les attentes de celui-ci, vous allez vous initier à un outil de l'analyse transactionnelle, les « états du moi », qui distinguent trois grands types de comportements : Adulte, Parent et Enfant.
Le test suivant va vous permettre de repérer le comportement que vous avez l'habitude de privilégier lorsque vous entrez en contact avec les autres. Il a été conçu par Dominique Chalvin, Edmond Marc, Jacqueline Garcia-Locqueneux et Jean-Yves Arrivé.

Lisez attentivement les soixante affirmations ci-dessous...

1. Cochez la colonne correspondant à votre réponse.

AFFIRMATIONS	Ce n'est pas moi du tout 0	C'est un peu moi 1	C'est assez moi 2	C'est tout à fait moi 3
1. Mes opinions me paraissent meilleures que celles des autres.				
2. J'ai l'habitude de prévoir et planifier mon travail.				
3. J'aime que les autres aient besoin de moi.				
4. On devrait revenir à plus d'ordre dans le pays.				
5. Quand on attaque mes idées, je reste calme.				
6. J'agis souvent en suivant mes impulsions.				

AFFIRMATIONS	Ce n'est pas moi du tout 0	C'est un peu moi 1	C'est assez moi 2	C'est tout à fait moi 3
7. Dans les discussions, j'aime jouer l'« avocat du diable ».				
8. Je trouve que les choses allaient mieux autrefois.				
9. Je me sens responsable de ce qui arrive, même quand je ne suis pas concerné.				
10. Dès que je le peux, je porte des vêtements « sympas » dans lesquels je suis à l'aise.				
11. Quand j'en ai « ras-le-bol », je le dis.				
12. Je n'aime pas être dérangé.				
13. Je vais au secours des personnes qui sont agressées verbalement par les autres.				
14. Je cherche à plaire aux autres.				
15. Je n'hésite pas à me mettre en colère.				
16. Avant de prendre une décision, je pèse le « pour » et le « contre ».				
17. Je donne spontanément de l'aide avant même qu'on me la demande.				

AFFIRMATIONS	Ce n'est pas moi du tout 0	C'est un peu moi 1	C'est assez moi 2	C'est tout à fait moi 3
18. Je prends à la « rigolade » les choses présentées trop sérieusement.				
19. Je ne supporte pas les automobilistes qui ne respectent pas le code de la route.				
20. Devant la nouveauté, je suis enthousiaste.				
21. J'écoute les opinions des autres sans penser à ce que je vais répliquer.				
22. J'ai parfois le sentiment de me sacrifier pour ma famille et mes amis.				
23. J'attends que l'on me demande mon avis avant de m'exprimer.				
24. Je me révolte devant les contraintes que je juge inutiles.				
25. J'aime qu'on m'obéisse.				
26. Il m'arrive de jouer comme un enfant.				
27. Je n'hésite pas à « donner un coup de main » à des inconnus en « difficulté ».				
28. Je mets souvent en doute mes principes et mes convictions.				

AFFIRMATIONS	Ce n'est pas moi du tout 0	C'est un peu moi 1	C'est assez moi 2	C'est tout à fait moi 3
29. Quand on me demande un travail supplémentaire, je dis d'abord non et je réfléchis après.				
30. Les personnes sûres d'elles m'impressionnent.				
31. Avant de réagir à quelque chose qui ne me plaît pas, je prends mon temps.				
32. Je suis timide.				
33. J'aime faire le bonheur des gens malgré eux.				
34. Je n'hésite pas à réprimander les autres.				
35. J'aime bien bousculer la routine et les routiniers.				
36. Je doute souvent de moi.				
37. Avant de me prononcer, je réfléchis toujours.				
38. La faiblesse ou l'indécision m'irrite.				
39. J'aime réconforter les gens qui sont dans la peine.				
40. Je me sens allergique à l'« autorité ».				
41. Je suis souvent impatient.				

AFFIRMATIONS	Ce n'est pas moi du tout 0	C'est un peu moi 1	C'est assez moi 2	C'est tout à fait moi 3
42. Il m'arrive de déborder de joie.				
43. J'aime bien provoquer ceux qui disent détenir la vérité.				
44. Je tutoie facilement les autres.				
45. J'aime montrer, expliquer, faire comprendre comment il faut faire.				
46. Il m'arrive de juger ridicule le comportement des autres.				
47. Je me fixe des objectifs à long terme.				
48. Je défends presque toujours la cause des plus faibles.				
49. J'aime beaucoup m'occuper d'enfants.				
50. Il m'arrive de changer d'avis après m'être documenté et informé.				
51. Je défends mes principes avec force.				
52. Je me force parfois à sourire.				
53. Je « vois rouge » quand on veut faire pression sur moi.				

AFFIRMATIONS	Ce n'est pas moi du tout 0	C'est un peu moi 1	C'est assez moi 2	C'est tout à fait moi 3
54. Je suis souvent très hésitant avant de prendre une décision.				
55. Je suis sensuel.				
56. Je range les objets que les autres ont laissé traîner.				
57. Quand un problème se pose, j'envisage plusieurs façons de le prendre.				
58. Je me sens bien dans mon corps.				
59. Je porte un jugement rapide sur les autres.				
60. J'ai des difficultés à dire non.				

2. Dans le tableau de concordance ci-après, reportez, en face de chaque numéro du questionnaire, le score correspondant à votre réponse. Faites le total par colonne sur la grille ci-dessous et classez les résultats.

PARENT NORMATIF		PARENT NOURRICIER		ADULTE		ENFANT SOUMIS		ENFANT REBELLE		ENFANT LIBRE	
1		3		2		9		7		6	
4		13		5		12		11		10	
8		17		16		14		18		15	
19		22		21		23		24		20	

PARENT NORMATIF		PARENT NOURRICIER		ADULTE		ENFANT SOUMIS		ENFANT REBELLE		ENFANT LIBRE	
25		27		28		30		29		26	
34		33		31		32		35		41	
38		39		37		36		40		42	
46		45		47		52		43		44	
51		49		50		54		48		55	
59		56		57		60		53		58	
Total		**Total**		**Total**		**Total**		**Total**		**Total**	
Rang		**Rang**		**Rang**		**Rang**		**Rang**		**Rang**	

Analyse des réponses

Le Parent (P)

Le Parent donne ses opinions et porte des jugements de valeur. Il présente deux visages : l'un normatif et l'autre nourricier.

- ***Le Parent Normatif (PNf) :***
  - *s'il est positif (PNf+), il donne des limites saines et a un rôle protecteur. C'est quelqu'un de rassurant, avec qui on se sent en sécurité ;*
  - *s'il est négatif (PNf-), il exagère l'enseignement des normes (« il faut », « on doit »), est centré sur son propre confort, incapable de viser le bien-être de l'autre, qu'il limite dans son développement. Il a un rôle de persécuteur. Il est autoritaire, se plaît à interdire, abuse de son pouvoir. Il n'aide pas mais dévalorise : « Vous avez encore fait une faute ! »*
- ***Le Parent Nourricier (PNr) :***
  - *s'il est positif (PNr+), il est celui qui rassure, encourage, donne la possibilité d'être autonome. Avec lui, on a le droit de ne pas savoir et d'apprendre, et il sait déléguer. « Avez-vous besoin de mon aide ? Vous pouvez me le demander » ;*

–*s'il est négatif (PNr-), il a tendance à étouffer l'autre en l'empêchant de prendre des initiatives. Il veut aider même quand on ne le lui a pas demandé. Il a un rôle de sauveteur qui pense être utile seulement lorsqu'il « sauve » les autres, qu'il surprotège : « Je vais vous faire ce dossier. » Cela le rassure de pouvoir se sentir supérieur à celui qu'il prétend aider.*

L'Adulte (A)

Son comportement l'invite à penser, réfléchir, analyser les situations extérieures, à la façon d'un ordinateur. Il s'attache à la résolution des problèmes, il gère et contrôle, traite les données, les informations, bref, il tient compte de l'ensemble des paramètres d'une situation. Généralement, il pose des questions, il est pondéré et relativise : « J'observe que... », « Je constate... »

C'est un mode relationnel efficace, à privilégier dans les situations professionnelles, mais qui risque de laisser une impression de froideur.

L'Enfant (E)

L'Enfant exprime ses sentiments, ses ressentis, ses émotions… Il peut être libre ou adapté (et, dans ce dernier cas, rebelle ou soumis).

- ***L'Enfant Libre (EL) :*** *il est essentiellement positif. Il est proche de lui-même, ressent toutes les émotions en direct et les exprime. Quand il a la possibilité de s'épanouir, il libère une énergie révélatrice de sa puissance. Parfois, s'il est trop excessif et ne tient pas compte des autres, il peut devenir envahissant.*
- ***L'Enfant Adapté (EA) :*** *il réagit automatiquement à des situations ou à des figures d'autorité, sans tenir compte de ses propres besoins, désirs, émotions ou valeurs. Il se manifeste selon deux modes : la soumission ou dépendance, la rébellion ou contre-dépendance :*

  –*l'Enfant Adapté Soumis négatif (EAS-) se sent incapable, et donc obéit, sans esprit critique, sans prendre de risques. Il cherche l'approbation des figures parentales représentées par la hiérarchie et a souvent un rôle de victime à la recherche d'un sauveteur. Il ne sait pas s'affirmer : « Excusez-moi, mais j'ai fait de mon mieux » ;*

–l’Enfant Adapté Soumis positif (EAS+). Son comportement (écouter, être attentif à ce qui est dit, obéir) sera en revanche tout à fait adapté à certaines situations, telles que les séquences d’apprentissage. Observer les règles élémentaires de politesse facilite également la vie ;

–l’Enfant Adapté Rebelle négatif (EAR-) est exclusif. Il réagit contre les figures d’autorité quelles qu’elles soient. Son but n’est pas de construire mais de s’opposer : ainsi, il échappe à l’anonymat et satisfait son besoin de reconnaissance. C’est une victime, souvent à la recherche d’un persécuteur. Il commence fréquemment ses phrases par : « Oui, mais... », ou bien : « Vous n’avez pas le droit ! » ;

–l’Enfant Adapté Rebelle positif (EAR+). C’est le révolté grâce auquel des pouvoirs autoritaires sont renversés. Si la rébellion n’est que critique (EAR-), la révolte peut en revanche faire évoluer les événements, changer les normes et les valeurs d’un groupe. L’Enfant Adapté Rebelle positif ne se laisse pas influencer, il sait détecter ce qui ne va pas, il est en chemin vers l’autonomie. Au-delà de la critique, il a suffisamment de ressources pour proposer autre chose. C’est en lui que nous puisons parfois l’énergie pour agir. PNf- : « Tu n’es pas capable de faire cela. » EAR+ : « Ah bon, on va voir ce qu’on va voir ! »

Exercice n°3ⓗ• Parlez à tous

Votre état du moi dominant infléchit vos prises de parole du côté du jugement (Parent), de l'analyse (Adulte), des émotions (Enfant). De la même façon, votre auditoire sera très certainement constitué d'individus dont les comportements préférentiels relèvent de ces trois principaux états du moi. Attention donc, il va falloir composer avec votre propre état du moi pour vous adresser à tous sans distinction. Lors de la prise de parole, pour réussir à satisfaire les attentes différenciées de vos auditeurs, cherchez à ne pas vous bloquer sur votre état du moi préférentiel…

Pour vous adapter à votre auditoire et à l'événement que vous servez, répondez aux questions suivantes en vous appuyant sur l'objet de votre prochaine prise de parole en public.

1. Qu'est-ce que je veux que mes interlocuteurs **retiennent** de mon discours ? Notez ici les idées-forces de votre prochaine intervention.

Exemple : *La grande orientation pour les mois à venir : mettre progressivement la politique de communication interne au centre du dispositif managérial.*

2. Qu’est-ce que je veux que mes interlocuteurs **comprennent** ? Expliquez ici les démarches, les processus que vous voulez présenter.

Exemple : *Pour ce faire, entreprendre de remettre l’esprit d’équipe à l’ordre du jour, créer une ligne d’objectifs pour faciliter la communication…*

3. Qu’est-ce que je veux que mes interlocuteurs **ressentent** ? Notez ici les sentiments, les émotions que vous voulez leur inspirer.

Exemple : *bien-être, fierté, valorisation, motivation…*

4. Finissez de préparer votre intervention, puis répétez-la, si possible devant un ami, sinon enregistrez-vous.

5. Demandez ensuite à votre ami :

–« Quelles sont les idées principales que tu as retenues ? »
–« As-tu compris comment se passe tel processus ? Peux-tu me le redire

? »

–« Quels sentiments ou émotions t’ont traversé ? »

Les réponses de votre ami correspondent-elles aux objectifs que vous vous étiez fixés ?

6. Retravaillez ce qui n’a pas donné le résultat attendu.
Commentaire

En situation d’écoute, l’auditeur Parent attend de l’orateur qu’il exprime des opinions, des idées clés. Il veut les retenir, les mémoriser.
L’auditeur Adulte, quant à lui, attend qu’on lui donne des informations précises et claires. Il est prêt à poser des questions pour les recevoir. Veillez à lui donner des explications de démarches, de processus, de fonctionnements. Il veut comprendre.
L’auditeur Enfant, enfin, attend de l’orateur qu’il lui fasse éprouver des émotions. Il a besoin de ressentir.
Afin de satisfaire chacun, structurez votre discours autour d’idées-forces, ne soyez pas avare en explications et n’oubliez pas de faire passer l’émotion.

Exercice n°4 • Structurez votre intervention : le fil rouge

Pour vous assurer une bonne maîtrise du sujet, commencez par construire l'épine dorsale de votre intervention. Vous allez structurer votre discours en utilisant, par exemple, les éléments conçus dans l'exercice précédent.

Pour structurer votre intervention, suivez les consignes ci-dessous. Munissez-vous de Post-it, si possible de couleurs différentes.

1. Notez un élément, une idée, un exemple, une anecdote par Post-it. Vous inscrirez par exemple les idées principales sur des Post-it d'une couleur, les anecdotes sur des Post-it d'une autre couleur, les arguments pour, les arguments contre, les citations, etc.

2. Sur un tableau, un mur, une porte, organisez vos Post-it.

3. Exercez-vous à présenter votre exposé en suivant le fil rouge ainsi visuellement construit.

4. Si vous bloquez à un endroit, réorganisez vos Post-it jusqu'à ce que votre discours soit fluide.

Commentaire

Ces Post-it balisent votre exposé, ils en annoncent la structure. Parce qu'ils sont aisément manipulables (on peut les coller, les décoller et les recoller à loisir), vous pouvez remanier votre discours jusqu'à ce que son cadre vous semble clair. L'idéal, bien sûr, est de vous exercer devant un auditeur qui vous donnera son avis sur la clarté de votre structure.

Exercice n°5ⓐ • Soignez l’introduction

Ce sont vos premiers mots qui vont capter ou non l’attention de vos auditeurs (*« captatio benevolentiae »*, disaient les orateurs latins), il vous faut donc préparer votre introduction, votre accroche, avec soin.

Préparez votre introduction en suivant les conseils ci-dessous.

1. Commencez par dire bonjour à vos auditeurs, par les remercier d’être là, et par exprimer ce que vous ressentez :

–*Bonjour à tous. Je ne m’attendais pas à ce que vous soyez si nombreux. Merci ! Je ferai tout mon possible pour ne pas vous ennuyer un seul instant…*

_ _

_ _

_ _

2. Présentez-vous brièvement s’ils ne vous connaissent pas (votre nom, votre fonction, etc.). Cette présentation est également utile pour asseoir votre légitimité.

–Tout d’abord, permettez-moi de me présenter, je m’appelle Pierre Dargeville. Je suis votre nouveau directeur des ressources humaines.

_ _ _ _

Exercice n°5ⓗ• Soignez la conclusion

C’est l’écho de vos derniers mots qui restera dans la mémoire de votre public, aussi est-il également très important de bien préparer votre conclusion.

Préparez votre conclusion en suivant les conseils ci-dessous.

1. Reformulez en synthèse les messages essentiels que vous voulez développer dans votre exposé :

–*Ainsi, en conclusion, je pense – et c’était l’essentiel de mon exposé – que nous sommes parvenus ensemble à définir les ressources humaines dans notre entreprise.*

2. Ouvrez sur l’avenir ou sur une question plus large :

–*Dorénavant, si vous en êtes d’accord, nous pourrons nous revoir tous les mois afin de régler ensemble les questions touchant aux ressources humaines.*

_ _ _ _

Exercice n°6 • Et si vous ne pouviez dire que trois choses ?

L’exercice suivant va vous permettre de vous focaliser sur l’essentiel. Imaginez que vous êtes en situation d’urgence : quelles sont les trois phrases simples (sujet, verbe, complément) que vous diriez pour faire passer votre message le plus sommairement possible ?

Notez ci-dessous les trois points essentiels de votre prochaine intervention.

1. _____

2. _____

3. _____

Commentaire

D’une même séquence d’information une personne peut retenir en moyenne sept éléments. Parmi ceux-ci, elle n’en comprend vraiment que cinq. En état de stress, on ne retient plus que trois éléments.

2

Travailler sa voix

Votre voix est le premier support physique de votre discours. Elle est un phénomène acoustique, une vibration de l'air, créée grâce à un souffle envoyé à travers l'ouverture plus ou moins grande des cordes vocales – qui sont, en réalité, une espèce de sphincter (ou, tout du moins, de gros bourrelets musculaires). Selon la définition de l'Ircam, « pour émettre un son avec sa voix, il faut : d'abord, générer un souffle ; ensuite, faire vibrer des cordes vocales ; enfin, modeler et amplifier ces cordes par des résonateurs ».
Nous allons expérimenter les techniques de la «voix naturelle», utilisées par exemple dans le *bel canto*.

Exercice n°7• Placez votre voix !

La voix est produite dans le larynx. La **voix naturelle**, non forcée, est celle que l'on produit à l'endroit qu'on utilise quand on bâille en faisant du bruit, sans crisper le « sphincter » des cordes vocales.

Essayez de trouver cet endroit en suivant les instructions ci-dessous. Vous pouvez réaliser cet exercice en solitaire ou avec d'autres personnes désireuses de travailler leur voix.

1. Posez votre main à plat sur votre gorge et bâillez en faisant du bruit.

2. Vous sentez des vibrations très marquées à cet endroit, soyez-y attentif. Votre appareil phonatoire fonctionne tout en étant détendu.

3. Dites quelques mots en retrouvant ce type de vibration, en tentant de faire partir votre voix de cet endroit.

Commentaire

Si vous placez votre voix à l'endroit que vous venez de trouver, vous ne vous fatiguerez pas lorsque vous prendrez la parole.
Vous allez peut-être avoir du mal à bâiller bruyamment puisque les convenances demandent de dissimuler les bâillements intempestifs et sonores en société… Mais une fois que vous y serez arrivé, vous constaterez non seulement que vous avez trouvé comment poser votre voix, mais aussi que vous ressentez une grande détente. Bâiller est en effet un moyen très simple de se relaxer, que vous pourrez donc aussi utiliser avant votre prise de parole en public pour vous détendre.

Exercice n°8 • Prononcez clairement et énergiquement les voyelles !

La voix est portée en réalité par les sons voyelles, dont le nom signifie « petites voix », qui sont les éléments sonores de la parole – les consonnes ne servant qu'à « sonner avec ». Aussi n'est-il pas nécessaire de se forcer à articuler, ce qui nous fait grimacer : tout notre effort doit porter sur la pureté des voyelles. Cela consiste à **écouter uniquement les voyelles** et à exiger leur prononciation précise.

Posez votre main à plat sur votre gorge pour sentir les vibrations et suivez les consignes ci-dessous. Faites de préférence cet exercice devant une bougie allumée, pour vérifier que vous ne soufflez pas, mais que vous posez bien votre voix à l'endroit que vous avez repéré en faisant l'exercice précédent.

1. Prononcez les sons suivants :

a, e, é, è, i, o, ou, u, eu, an, in, un, on

2. À présent, pour bien différencier chaque son, prononcez les couples suivants :

a/o (bateau, cadeau)

e/eu (cheveu)

é/è (élève)

ou/u (goulu, joufflu)

o/ou (autour, tofu)

é/i (hélice, rétine)

an/on (tendon, menton, jambon)

o/on (colon)

a/an (varan)

in/un (un brin de laine brun)

Commentaire

L'idéal est de faire cet exercice à plusieurs et de vous écouter les uns les autres. Vous pouvez aussi vous enregistrer et écouter ensuite la pureté des sons obtenus.
Cet exercice permet de muscler votre appareil phonatoire afin de lui donner souplesse et précision.Vous apprenez à former et à différencier les voyelles.

Exercice n°9 • Jouez à Démosthène

Le célèbre orateur grec Démosthène (384-322 av. J.-C.), souffrant d'un défaut d'élocution, répétait ses plaidoiries en se mettant des cailloux dans la bouche et en marchant au bord de la mer mugissante. Les comédiens, eux, utilisent plutôt un crayon pour travailler leur diction…

Parlez avec un crayon dans la bouche.

1.Prenez l'extrémité du crayon dans votre bouche.

2.Maintenez-le avec votre langue, vos lèvres, vos dents.

3. Lisez à présent un texte (un article de journal, par exemple), en vous efforçant de prononcer clairement les voyelles, avec des gestes énergiques de vos muscles phonatoires.

Commentaire

L'idéal est de faire cet exercice à plusieurs et de vous écouter les uns les autres. Mais vous pouvez aussi vous enregistrer, en vous écoutant ensuite

pour vérifier que vous êtes compréhensible.
Comme le précédent, cet exercice permet de muscler votre appareil phonatoire.

Exercice n°10 • Lancez des voyelles-ballons

Cet exercice se réalise de préférence à plusieurs et avec un ballon, mais vous pouvez tout aussi bien imaginer et le ballon et vos partenaires : votre voix ne fera pas la différence entre des interlocuteurs réels et fictifs.

Travaillez l'énergie de vos voyelles en suivant les consignes ci-dessous.

1. Regardez bien le partenaire auquel vous allez lancer la voyelle et le ballon. Si vous êtes seul, vous pouvez jouer contre un mur ou viser virtuellement différentes cibles.

2. Lancez une voyelle en même temps que le ballon à votre partenaire ou à votre cible.

3. Efforcez-vous de produire un son bien net d'un geste énergique de vos muscles phonatoires.

4. Accompagnez votre lancer de la voix : la voyelle projetée suit la trajectoire

du ballon.

5. C’est au tour de celui qui a reçu le ballon de renvoyer une voyelle avec le ballon.

Commentaire

Comme les précédents, cet exercice est une gymnastique de votre appareil phonatoire, il vous permet de bien poser votre voix : vous produisez les voyelles sans les altérer, votre voix gagne en puissance.

Exercice n°11 • Diffusez votre voix « en arrière »

Dans les exercices précédents, vous vous êtes attaché à « produire » la voix, à la rendre tonique, vous allez à présent travailler à la « diffuser » pour pouvoir parler fort et longtemps sans vous fatiguer.

Parlez « en arrière » afin d'utiliser toutes les caisses de résonance du crâne.

1. Tournez le dos au groupe, à votre comparse ou, si vous êtes seul, imaginez que votre public est derrière vous. imaginez que votre voix va sortir par la nuque.

2.Imaginez que votre voix va sortir par la nuque.

3. Dites par exemple : « je parle en arrière. »

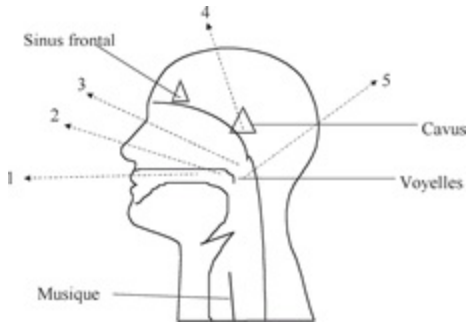
4. Redites-le jusqu'à ce que vous ayez trouvé la direction. Pour vous aider à trouver cette direction, vous pouvez accompagner votre voix d'un geste de la main vers l'arrière, rythmant les syllabes.

5. Vous trouverez et garderez plus facilement cette direction arrière en séparant artificiellement chaque syllabe : « Je-par-le-en-ar-ri-è-re. »

6. Une fois que vous avez trouvé la direction, répétez la phrase sans couper les voyelles, dans un schéma mélodique normal.

Commentaire

Nous pouvons diffuser les vibrations des sons voyelliques en suivant les diverses directions indiquées par les flèches du croquis ci-après. Bien sûr, toutes les combinaisons intermédiaires sont possibles.



La direction 1, ou « la voix sur les lèvres », ou la voix « en avant » (contre les dents)

Elle supprime la résonance crânienne. Elle est soufflée en avant, à pleine bouche. Les voyelles sont presque toutes imprécises ou modifiées. Cette direction est impropre à se faire entendre.

La direction 2

Elle fait entendre une voix extrêmement désagréable ; c'est un son nasal. Combien se trompent, voulant à tout prix porter la voix « en avant », qui

n’aboutissent qu’à faire vibrer leur nez ! C’est, en général, un défaut d’étude.

La direction 3, ou « la voix dans le masque »

Cette façon de faire vibrer la voix dans le visage, derrière le nez, produit souvent une voix boursouflée, ampoulée, que tout le monde, par dérision, s’amuse facilement à imiter. Ce défaut s’observe surtout parmi les chanteurs d’opéra.

La direction 4

C’est la plus libre. Elle a, en outre, le grand avantage de diffuser avec le pharynx et le larynx complètement décontractés.

La direction 5

C’est la « voix arrière » que vous venez de trouver ! Elle permet à la parole des accents violents, dramatiques, etc. La voix est au maximum de son ampleur sans falsifier pour autant la précision des voyelles. C’est la direction qui permet de parler fort et longtemps, sans crier ni se fatiguer.

Exercice n°12 • Jouez au camelot

À présent que vous savez poser votre voix, vous allez l'exercer.
La voix des camelots, ces marchand des rues, doit porter, leur but étant d'attirer le chaland dans le brouhaha d'un marché.

Imaginez que vous êtes un camelot.

1.Choisissez le produit ou le service que vous allez vendre.

2. Imaginez que vous êtes dans une rue très bruyante. Les nombreux clients du marché passent près de vous.

3. Hélez le passant, interpellez la ménagère et vantez les mérites de ce que vous vendez en utilisant votre voix arrière, sans crier (vous vous épuiseriez et perdriez en clarté), mais de façon à couvrir le bruit ambiant.

–Eh bien, chère madame, elles sont pas belles, mes salades !

Commentaire

Comme tous les autres exercices de ce chapitre, il est plus motivant de le faire à plusieurs. Mais vous pouvez, si vous êtes seul, vous enregistrer et

vous écouter. Cette première mise en situation vous permet de vous faire entendre et comprendre en plaçant votre voix. Vous envoyez une information dans l'espace que votre voix a choisi d'occuper.

Exercice n°13 • Faites bouillir le chaudron de la sorcière

Comment transformer une bouillie de sons infâmes en voyelles limpides ?

Pêchez des sons dans votre chaudron de sorcière !

1. Debout jambes écartées, ou assis genoux écartés, imaginez que vous êtes devant un chaudron dans lequel bouillent tous les sons voyelles mélangés.

2. Avec une grande cuillère imaginée dans votre main, touillez la bouillie en imitant avec votre voix ce magma sonore : « Aoioum, éoiaom, èuior… »

3. De temps en temps, sortez un son voyelle pur du chaudron, étirez-le comme un fil de fromage, bien haut ou bien loin : « iiiiiiiiiiiiiiiiiiiiii », « an-an-an-an-an-an-an-an », puis rejetez-le dans la marmite.

4. Recommencez avec chaque son voyelle, en le faisant résonner le plus longtemps possible.

Commentaire

*Vous pouvez même chanter les voyelles que vous pêchez (***cf**. *exercice* ***n°16****), cela vous permettra de trouver plus facilement votre « voix arrière ».*

Exercice n°14 • Jouez avec les paramètres de la voix

La voix présente plusieurs caractéristiques sur lesquelles nous pouvons – et parfois devons – jouer pour mieux capter l'attention de notre auditoire.

Afin de donner de la souplesse à votre voix, jouez avec elle et changez-en les paramètres en suivant les instructions ci-dessous.

1. Changez la **hauteur** de votre voix : racontez l'histoire du gros éléphant à la voix très grave et de la petite souris à la voix très aiguë, en jouant les deux personnages. Par exemple : *« Je t'aime, ma petite. » « Moi aussi, je t'aime, mon gros. »*

2. Changez le **volume** (l'intensité) de votre voix : racontez un secret que personne d'autre que votre reflet dans la glace ne doit entendre, puis annoncez une nouvelle au monde entier. Là aussi ce peut être : *« Je l'aime. »*

3. Changez le **débit** (le rythme) : lisez un article de journal en vous efforçant de parler très vite, puis relisez-le en parlant très lentement. Vous pouvez aussi alterner : une phrase lentement, une phrase rapidement.

4. Changez l'**intonation** (la modulation) : lisez un texte avec une voix monotone, sans aucune modulation, puis relisez-le en modulant.

Commentaire

Hauteur

Chacun a une tessiture (étendue de gammes de la voix) plus ou moins développée, allant du grave à l'aigu. Il n'est pas opportun de jouer sur cet élément lors d'une prise de parole en public à caractère professionnel ; en revanche, pour travailler la souplesse de votre voix, vous pouvez vous exercer à parler sur tous les tons.

Volume/intensité

C'est la force, la puissance avec laquelle on s'exprime, qui varie d'une voix très faible, presque inaudible, à une voix très forte qui « casse les oreilles ». Il convient d'adapter l'intensité de la voix au volume de l'espace de prise de parole, au nombre de personnes et à la disposition de l'auditoire dans cet espace. Il est aussi intéressant, pour relancer l'attention d'un auditoire qui fatigue, de changer d'intensité, en élevant soudain la voix, ou au contraire en la baissant.

Débit/rythme

C'est la vitesse à laquelle on s'exprime : certaines personnes parlent très lentement, d'autres au contraire très vite. Le trac peut exagérer l'un et l'autre penchants naturels. Les personnes qui parlent vite sont excédées par la lenteur de parole de leurs contraires, et celles qui parlent lentement se sentent complètement submergées et n'arrivent pas à suivre un discours trop rapide. Aussi faut-il parler pour tous et changer régulièrement de rythme pour que chacun s'y retrouve.Varier les rythmes donne du mouvement à l'expression et évite la plate uniformité, en usant du contraste.

Pour cela, prenons le temps de respirer entre les phrases, ménageons-nous des pauses en respectant la ponctuation, et utilisons le silence. Rappelons-nous que le silence paraît toujours plus long pour celui qui le

fait que pour ceux qui l'écoutent, et qu'il permet de valoriser un temps fort du discours.

Intonation/modulation

Qui ne s'est jamais endormi ou tout au moins laissé entraîner vers un état proche de l'hypnose par la voix monotone d'un piètre orateur ?
L'intonation, c'est le mouvement mélodique de la voix, caractérisé par des variations de hauteur. Par exemple, dans la phrase interrogative, il y a une intonation montante : « Vous m'entendez ? » En revanche, en fin de phrase affirmative, la voix a tendance à tomber : « Nous allons présenter les résultats. »
En public, il est indispensable de varier les intonations a fin de capter l'attention de l'auditoire. Le ton de la voix varie en jouant sur les inflexions, lorsque vous prenez appui sur certains mots, certaines syllabes. C'est une façon d'attirer l'attention sur les points clés, les transitions de votre discours…

Timbre

C'est notre véritable « carte d'identité vocale ». À moins d'être un professionnel de la voix (imitateur, comédien, chanteur d'opéra…), on ne peut pas modifier son timbre de voix ; et même si le timbre se travaille dans ces cas-là, il varie peu.

Exercice n°15 • Respirez pour vivre

« Il faut respirer pour vivre, non pour parler ou pour chanter », écrit Jean Borredon, qui fut le professeur de nombreux chanteurs lyriques.
Cependant pour être à l'aise en public, il est nécessaire de savoir maîtriser sa respiration, cela permet non seulement d'émettre des sons clairs et précis, mais encore d'être détendu musculairement.

Travaillez vos trois respirations (thoracique, ventrale et costale) en suivant les consignes ci-dessous.

1. Travaillez la respiration thoracique (la plus connue, celle que nous employons automatiquement) : debout, inspirez à fond en ouvrant la cage thoracique, gardez l'air quelques instants, puis expirez en soufflant ; recommencez.

2. Travaillez la respiration ventrale (le diaphragme s'abaisse, le volume de la cage thoracique s'accroît) : couché sur le dos, posez une main sur votre ventre, inspirez à fond en gonflant le ventre – votre main est soulevée–, gardez l'air quelques instants, puis expirez en soufflant ; recommencez.

3. Travaillez la respiration costale (seul le bas des côtes se soulève) : assis à califourchon sur une chaise, les épaules appuyées sur le dossier, les bras

ballants, inspirez à fond, gardez l’air quelques instants, puis expirez en soufflant ; recommencez.

Commentaire

La respiration complète intègre ces trois types de respirations, ce qui n’est pas synonyme de respiration maximum : on ne doit jamais avoir l’impression de forcer. C’est la combinaison de ces trois respirations qui vous permettra, lorsque vous prononcerez un discours, d’utiliser toutes vos réserves d’air et de ne pas vous retrouver à bout de souffle (et donc sans voix).

Exercice n°16 • Tenez les sons

La voix chantée est plus sonore, plus riche, elle vibre plus et permet de « tenir » les sons plus facilement que la voix parlée.

Chantez les voyelles (cf. exercice n° 13) *et gardez la pureté du son en suivant les consignes ci-dessous.*

1. Choisissez une voyelle et chantez-la sur une même note, en la tenant jusqu'à ce que vous n'ayez plus d'air ; soyez attentif au geste de votre appareil phonatoire, afin de garder la pureté du son voyelle.

2. À présent, chantez cette même voyelle en modulant, en changeant de notes, mais en tenant la pureté de la voyelle, jusqu'à ce que vous n'ayez plus d'air.

3. Enfin, toujours pour cette même voyelle, créez une ligne mélodique en en faisant varier la hauteur, avec des phrases musicales entre lesquelles vous reprenez votre souffle ; chantez pleinement cette voyelle.

4.Changez de voyelle et exécutez le même travail.

Commentaire

Enregistrez-vous et écoutez ensuite pour vérifier que vous n’avez pas modifié la pureté du son voyelle.

Exercice n°17 • Teintez votre voix de « couleurs »

Vous connaissez certainement le refrain de la chanson de légionnaires « Tiens, voilà du boudin ». Vous pouvez aussi jouer à un jeu inspiré de cette rengaine – et peut-être y avez-vous joué enfant–, qui montre que le ton de la voix en dit plus que les mots.

Dites : « Tiens, voilà du boudin » sur tous les tons.

1. Vous aimez le boudin et vous êtes content d'en voir arriver sur la table. (Votre voix exprime la gaieté.)

2.Vous détestez le boudin et vous en voyez arriver sur la table. (Votre voix exprime le mécontentement, la colère, le dégoût…)

3. Vous êtes étonné qu'on vous serve du boudin. (Votre voix exprime la surprise.)

4.Vous n'êtes pas sûr que ce soit du boudin. (Votre voix exprime le doute.)

5.Vous servez du boudin à votre chéri qui aime le boudin. (Votre voix exprime la bienveillance, la chaleur.)

6. Vous servez du boudin à votre pire ennemi qui déteste le boudin. (Votre voix exprime la malveillance.)

7. Vous découvrez une énorme réserve de boudin derrière une porte secrète. (Votre voix exprime la stupeur/la victoire, la jubilation…)

8.Vous jetez du boudin par la fenêtre à un mendiant affamé dans la rue. (Votre voix exprime la pitié, la compassion.)

9. Vous faites une offrande de boudin à une divinité. (Votre voix exprime l'adoration, la vénération.)

Commentaire

Cet exercice est bien sûr beaucoup plus créatif quand on le fait à plusieurs, mais vous pouvez vous enregistrer et travailler sur toute une palette de situations de votre choix. Par ce jeu, vous travaillez sur la combinaison des différents paramètres de votre voix (intensité, hauteur, contraste…) pour les réinvestir de façon expressive.

Exercice n°18 • Changez d’humeur en lisant le journal

Vous allez à nouveau exercer votre voix à des « variations sentimentales ».

Pour réaliser ces variations à partir d’un texte écrit, suivez les consignes ci-dessous. Munissez-vous, au préalable, de n’importe quel quotidien ou revue et repérez un article d’une vingtaine de lignes.

1.Lisez l’article de façon neutre.

2. Lisez-le en riant : vous trouvez cet article très drôle.

3.Lisez-le en pleurant : vous êtes catastrophé par cette nouvelle.

4. Lisez-le en tremblant de peur : vous êtes sous la menace d’une arme.

5. Lisez-le en souriant : ce que vous lisez vous rend heureux.

6. Lisez-le avec embarras : vous avez honte de ce qui est écrit…

7.Lisez-le avec rage : cet article vous met vraiment en colère.

Commentaire

Cet exercice vous entraînera à avoir une voix expressive qui traduit vos sentiments et états d'âme. Lorsque vous prendrez la parole en public, rappelez-vous les modulations possibles de votre voix : une voix neutre deviendrait vite lassante.

Exercice n°19 • Lisez un texte dans la peau de plusieurs personnages

À présent, vous allez vous transformer complètement et voir le sens d'un même texte être totalement modifié au gré de vos propres métamorphoses.

> *Lisez le poème de Rimbaud « Le dormeur du val » en le jouant (votre intonation véhicule vos sentiments, vos gestes traduisent vos émotions).*

Le dormeur du val

C'est un trou de verdure où chante une rivière,
Accrochant follement aux herbes des haillons
D'argent ; où le soleil, de la montagne fière,
Luit : c'est un petit val qui mousse de rayons.

Un soldat jeune, bouche ouverte, tête nue,
Et la nuque baignant dans le frais cresson bleu,
Dort ; il est étendu dans l'herbe, sous la nue,
Pâle dans son lit vert où la lumière pleut.

Les pieds dans les glaïeuls, il dort. Souriant comme

Sourirait un enfant malade, il fait un somme :
Nature, berce-le chaudement : il a froid.

Les parfums ne font pas frissonner sa narine ;
Il dort dans le soleil, la main sur sa poitrine,
Tranquille. Il a deux trous rouges au côté droit.

Arthur Rimbaud

1. Vous êtes un petit gamin de la campagne qui fait l'école buissonnière… Vous êtes enjoué et insouciant : vous avez rencontré cet homme chemin faisant, et vous croyez qu'il dort.

2. Vous êtes une vieille paysanne qui ramasse des plantes… Vous êtes fatiguée, votre découverte macabre vous remplit de pitié et de chagrin : un fils du pays est tombé au champ d'honneur.

3. Vous êtes une jeune fille de la ville qui fuit les bombardements… Vous êtes haletante et effarée : la guerre a tué un jeune de votre âge.

4. Vous êtes un soldat déserteur… Vous êtes apeuré, affolé et vous vous sentez coupable. Ce soldat, c'était votre camarade de régiment.

5. Vous êtes un peintre paysagiste malade qui a été exempté… Vous êtes ébranlé, si vous n'aviez pas été réformé, vous auriez pu être à la place de ce soldat, la guerre vous a épargné…

Commentaire

Osez vous mettre en scène comme un vrai comédien, jouez le texte pour vous l'approprier. Mobilisez toutes les ressources scéniques (ton, débit, gestes, attitudes, postures). Bien sûr, vous pouvez choisir d'autres textes que vous aimez et vous livrer à cet exercice de style autant de fois que vous le souhaitez.

3

Exercer son corps

La communication non verbale est beaucoup plus « parlante », plus puissante, plus authentique, plus universellement comprise que les mots ; or c'est un mode de communication plus spontané que nous contrôlons mal.
Si on en croit le professeur Albert Mehrabian, un interlocuteur est impacté par votre intervention pour 7 % par les mots que vous prononcez ; pour 38 % par le ton de votre voix ; et pour 55 % par votre langage corporel.
C'est lors d'un premier contact que le langage du corps a la plus forte influence. Il sera d'autant plus nécessaire d'utiliser au mieux votre corps dès votre apparition en public. Avant même votre prise de parole, vos auditeurs se forgeront une première impression. Votre gestuelle vous permettra donc d'asseoir d'emblée votre crédibilité.

Exercice n°20 • Trouvez votre centre de gravité

Une attitude stable, détendue et sereine met en confiance le public. Lorsqu'on est « en vue », « exposé » à un public, tout mouvement, tout déplacement doit être significatif. Aussi, pour limiter les déplacements intempestifs, mécaniques – du style « ours en cage »–, les balancements pendulaires d'un pied sur l'autre qui hypnotisent l'auditoire, est-il nécessaire de trouver sa position de confort.

Luttez deux à deux pour trouver vos racines.

1.Choisissez un partenaire à peu près de la même taille que vous.

2.Mettez-vous face à face.

3. Saisissez-vous par les mains sans entrecroiser vos doigts.

4. Efforcez-vous de vous déséquilibrer mutuellement et résistez à la poussée.

5. Prenez conscience de l’endroit où se concentre votre force de résistance et placez votre main dessus : c’est votre centre de gravité.

Commentaire

Par cet exercice, vous prenez conscience de votre centre de gravité, qui se trouve généralement un peu en dessous du nombril, en y mettant votre énergie et en trouvant à partir de là vos positions d’équilibre, debout ou assis. Debout, c’est généralement les pieds bien ancrés dans le sol, écartés de la largeur du bassin, les genoux souples ; assis, c’est les fesses et les reins bien calés sur le siège, les pieds à plat sur le sol.

Exercice n°21 • Installez-vous sur vos racines

À présent que vous avez repéré votre centre de gravité, vous allez installer votre corps autour.

Travaillez votre posture de confort en suivant les consignes ci-dessous.

1. Ressentez votre centre de gravité en posant votre main sur votre ventre et en faisant jouer les muscles qui travaillaient dans l'exercice précédent.

2. Installez-vous en position de confort, debout, retrouvez votre écartement de pieds idéal.

3.Pliez vos genoux et descendez, le dos droit, entre vos jambes.

4. Répétez le mouvement jusqu'à ce que ce soit facile et fluide.

5.Descendez et ouvrez vos épaules.

6. Ouvrez chaque articulation.

7. Faites des rotations du buste, des moulinets avec les bras, en gardant les pieds fixes et en restant souple sur vos genoux.

8. Bougez dans toutes les directions – vos pieds doivent rester immobiles–, en ressentant que tout votre corps est installé autour de votre centre de gravité.

Commentaire

Trouver son centre de gravité et installer son corps autour de cet axe permet d'avoir les pieds sur terre et de mieux se positionner face à ses interlocuteurs.
En effet, la façon de tenir notre corps, notre posture est significative de certains types de comportements, par exemple :

- ***l'expansion (signe de domination) :*** *la tête, le tronc et les épaules sont en extension, les bras sont ouverts ;*
- ***la contraction (signe de soumission) :*** *tête fléchie, coudes au corps, épaules tombantes, dos voûté, position symétrique des bras, des jambes et des pieds ;*
- ***l'ouverture (signe d'intérêt, d'action vers l'autre) :*** *épaules ouvertes, inclinaison en avant, cou tendu, bras en avant, pied en avant ;*
- ***le recul (signe de rejet, de refus, de peur, de défense) :*** *corps de profil en recul, épaules hautes, tête détournée en recul.*

Dans une situation de prise de parole, préférons les attitudes d'ouverture, mêlées parfois d'expansion (on peut considérer la colonne vertébrale comme un axe vertical, le mât d'un bateau, et éviter de se pencher trop en avant ou en arrière).
Lorsqu'on est assis derrière une table, il faut laisser la cage thoracique libre (bras croisés à proscrire).
Que l'on soit assis ou debout, toutes les positions ***fermées*** *sont à éviter.*

Exercice n°22 • Dessinez votre bulle d’intimité

Nous véhiculons notre espace vital que nous délimitons aux yeux des autres par la place de notre corps dans l’espace, nos mouvements, nos gestes, nos postures, nos comportements.

Trouvez la forme de votre bulle d’intimité.

1. Choisissez un partenaire, qui ne soit pas un intime (compagnon, enfant...).

2. Mettez-vous debout sans bouger et demandez-lui de tourner autour de vous en s’approchant de plus en plus près, par-derrière, par-devant, sur les côtés.

3. Quand vous ressentez une sensation de gêne, c’est qu’il a dépassé la limite de votre bulle d’intimité.

4.Dessinez, dans l’air, de vos mains, votre bulle d’intimité ainsi délimitée.

5. Inversez les rôles.

Commentaire

La proxémie (distance individuelle)

Dans notre culture, on peut définir plusieurs zones distinctes :

- *la zone intime :*

  –c'est la distance de l'avant-bras,
  –le contact physique y est possible avec vos intimes,
  –l'intrusion de non-intimes dans cet espace déclenche un sentiment d'insécurité et de gêne (ascenseur, métro) ;

- *la zone personnelle :*

  –c'est la distance d'un bras tendu,
  –quand deux personnes se rencontrent dans la rue, elles s'arrêtent ordinairement à cette distance pour bavarder ;

- *la zone sociale :*

  –1,20 à 2,40 mètres (ou deux zones personnelles),
  –elle permet une communication verbale sans contact physique (ex. : à un guichet) ;

- *la zone publique rapprochée :*

  –jusqu'à environ 8 mètres,
  –elle permet une information publique destinée à être entendue par un ensemble limité de personnes ;

- *la zone publique lointaine :*

  –plus de 8 mètres,
  –c'est la distance pour un discours dans une réunion publique, celle du comédien sur la scène de théâtre.

Ces distances d'interaction varient suivant le contenu du message et le contexte, mais aussi suivant les individus, le niveau de relations et les cultures. Les comédiens et les sportifs, par exemple, habitués à

considérer leur corps comme un instrument, ont une bulle d'intimité minuscule, voire nulle.

Exercice n°23 • Repérez vos gestes parasites

Souvent, des gestes inconscients accompagnent la parole. Que dénotent-ils ? Sont-ils toujours inopportuns ? Comment les éviter ?

Debout, devant un miroir (ou devant un ami qui s'exerce avec vous), racontez le dernier film que vous avez vu. Répondez ensuite aux questions suivantes ou demandez à votre ami d'y répondre pendant que vous parlez.

Quels types de gestes faites-vous ?

a) Vous vous grattez le nez _____ ☐

b) Vous vous frottez les mains _____ ☐

c) Vos mains décrivent des arabesques _____ ☐

d) Vous tapotez la table, le nez _____ ☐

e) Vos sourcils se froncent et se défroncent _____ ☐

f) Vous vous tordez les mains _____ ☐

g) Vous scandez énergiquement votre discours avec votre main _____ ☐

h) Vous mettez les mains sur les hanches _____ ☐

i) Vous vous essuyez le front _____ ☐

j) Vous croisez les bras ou les jambes _____ ☐

k) Vous joignez les mains _____ ☐

l) Vous mettez vos mains dans vos poches _____ ☐

m) Vous hochez la tête _____ ☐

n) Autre :

_____

Solution et commentaire

Naturellement, certaines personnes, plutôt extraverties, ont une gestuelle très développée, « parlent avec leurs mains », d'autres, plutôt introverties, font très peu de gestes pour accompagner ou illustrer leur parole. Dans une prise de parole en public, laissez faire votre tendance naturelle : ne vous obligez ni à canaliser vos gestes si vous avez l'habitude d'utiliser vos mains, ni à en faire si ce n'est pas votre habitude.

Certains gestes sont positifs car ils aident à se faire comprendre, d'autres en revanche bloquent la bonne communication.

Si vous avez coché a, b, d, *vous faites des gestes répétitifs, mécaniques. Attention, ceux-ci peuvent devenir des tics, déconcentrer vos auditeurs et perturber le message.*

Si vous avez coché f, h, i, *vous faites des gestes parasites. Ils sont à côté*

du message. Ils marquent l'émotion, la peur, l'anxiété, la fatigue, l'agressivité...
Si vous avez coché j, k, l, *vous faites des gestes barrières. C'est généralement une frontière derrière laquelle l'individu s'abrite ou se met sur la réserve.*
Si vous avez coché f, m, *vous faites des gestes introvertis. Ils vont vers soi. Ils ne cherchent pas à convaincre l'autre mais à se persuader soi-même.*
Si vous avez coché c, e, g, *vous faites des gestes positifs. Ils améliorent, soulignent, renforcent le message. Ce sont des gestes extravertis qui vont vers les autres, cherchent le contact, sans être agressifs. Ce sont des gestes ouverts qui s'offrent à l'échange, des gestes ronds qui rassurent, témoignent de la douceur, des gestes précis qui affirment le message. Attention, il ne sert à rien de chercher à toute force à éliminer les gestes parasites intempestifs. Vous risqueriez de manquer de naturel. Toutefois, vous pouvez les canaliser en tenant un objet (par exemple, un pointeur ou un stylo) qui pourra, le moment venu, vous servir de « doudou », de fétiche et vous empêcher de trahir votre émotivité.*

Exercice n°24 • Maîtrisez vos gestes : le jeu du miroir

Voici un exercice très pratiqué par les comédiens pour s’entraîner à la maîtrise de leurs gestes.

Suivez les consignes ci-dessous.

1.Choisissez un partenaire. debout, face à face.

2.Mettez-vous debout, face à face.

3. Dites à votre partenaire que vous êtes son miroir et qu’il doit se regarder dans ce miroir.

4. Demandez-lui de se livrer à une activité à laquelle on se livre habituellement devant un miroir : scruter son visage, se maquiller, se coiffer, vérifier sa tenue, regarder si on a pris ou perdu du poids, esquisser un pas de danse, etc., ou de faire tous les mouvements qu’il a envie de faire.

5.En tant que miroir, reflétez fidèlement chacun de ses gestes.

6. Échangez les rôles. Veillez toujours à ce que celui qui se regarde fasse des mouvements lents afin de ne pas mettre son miroir en porte-à-faux.

Commentaire

Cet exercice développe la synchronisation. En outre, voir l'autre reproduire vos gestes en symétrie est très instructif. Cela permet de prendre conscience de la manière dont un spectateur perçoit vos gestes, et vous conduit vers l'acceptation du regard d'autrui.

Exercice n°25 • Exprimez autrement : un geste significatif par mot

Qu’est-ce qu’un geste significatif ? C’est un geste qui permet de comprendre un concept sans paroles. Nous allons à présent emprunter au travail du mime.

Mettez-vous devant un miroir ou filmez-vous (avec votre webcam par exemple). Récitez ou lisez un texte court en doublant chaque mot par un geste.

1.Prenez un texte écrit : article de journal, extrait de roman, ou poème.

2. Pour chacun des mots que vous prononcez, faites un geste significatif, qui pourrait être compris sans prononcer le mot.

3. Répétez la phrase entière en silence, uniquement en langage gestuel.

4. Critiquez votre réalisation : vos gestes sont-ils significatifs ? Sont-ils de bons supports de communication ? Les produisez-vous sans hésitation ? Votre phrase gestuelle est-elle compréhensible ?

Commentaire

Mimer un texte stimule la créativité par l'invention d'une langue gestuelle. Cela permet la dramatisation d'un texte, où chaque geste exécuté est pertinent en ce qu'il aide à sa compréhension. Par ailleurs, ce peut être un très bon exercice de mémorisation du texte.

Exercice n°26 • Tissez un lien avec votre regard

Le regard est ce qu'il y a de plus important pour tisser des liens avec votre public, lui montrer que vous vous adressez vraiment à lui. En regardant attentivement vos interlocuteurs, vous pourrez également lire sur leur visage leur réaction (feed-back) à votre discours. Par le regard, toutes les expressions, toutes les volontés, tous les sentiments peuvent être transmis.

Exercez-vous à faire passer des sentiments par votre seul regard. Mettez-vous devant un miroir ou filmezvous (avec votre webcam par exemple).

1. Regardez-vous « de haut », votre regard dominateur doit affirmer votre autorité et requérir la soumission de votre reflet.

2.« Fusillez du regard » votre reflet pour l'abaisser et lui faire peur.

3. Regardez-le au fond des yeux pour découvrir ce qu'il a dans le ventre, en investigateur implacable.

4. « Couvez des yeux » votre reflet, en le regardant avec tendresse, amour...

5. À chaque essai, interrogez-vous sur le sentiment que vous ressentez confronté à ce regard.

Commentaire

Sans doute vous êtes vous très vite aperçu en vous interrogeant sur vos sentiments que le regard peut être synonyme de :

- *partage (il traduit la complicité, il est la preuve de l'attention que l'on porte à quelqu'un) ;*
- *agression (il peut être violent, investigateur, scrutateur, intrusif, pour pénétrer dans l'intimité de l'autre – quand on le « fouille du regard ») ;*
- *domination (il affirme l'autorité et requiert la soumission) ;*
- *indifférence ou lâcheté (il est alors fuyant).*

Exercice n°27 • Parlez avec le visage

Votre visage, lui aussi, « parle » : ses expressions traduisent vos états affectifs. Les mimiques peuvent être considérées comme les gestes du visage : dans une prise de parole, elles accompagnent le discours (attention, elles peuvent le renforcer ou l'infirmer !).

> *Mettez-vous devant un miroir ou filmez-vous (avec votre webcam par exemple). Vous allez exprimer les six émotions principales : joie, surprise, dégoût, tristesse, peur et colère.*

1. Exprimez la joie, notez ci-dessous les transformations principales de votre visage :

_ _ _ _

votre visage :

_ _ _ _

Exercice n°28 • Voyagez au pays du sourire

« Le sourire est la fenêtre de l'âme », dit-on. C'est assurément le plus beau signe d'ouverture vers l'autre.

Placez-vous devant un miroir, debout ou assis, ou regardez-vous dans votre petit miroir de poche. Et... souriez !

1. Efforcez-vous de garder le sourire pendant au moins secondes d'affilée.

2 Observez pendant ce temps les modifications sur votre visage, des pommettes à la commissure des lèvres. Votre sourire s'apparente d'abord à une grimace, à un rictus ? Décontractez-vous, ne forcez pas.

Est-ce que vos yeux sourient ?

Commentaire

Mais, attention encore, quand vous prenez la parole en public, évitez le sourire forcé et figé de l'animateur de jeux télévisés, qui devient vite exaspérant.
Communiquer, c'est ressentir un plaisir dans la relation avec autrui et dans la transmission d'une idée à laquelle on adhère sincèrement : un sourire aussi naturel que possible réchauffera votre rapport avec

l’auditoire.

4

Dynamiser sa présence

On parle souvent de la « présence » en scène ou à l'écran de certains acteurs ou chanteurs. Cette forte impression qu'ils font sur leur public est liée à la façon qu'ils ont d'occuper l'espace et de communiquer avec leur public :

- l'aisance pour trouver la juste position de leur corps dans l'espace scénique qui leur est imparti, qu'ils soient immobiles ou en mouvement ;
- l'énergie qu'ils diffusent par leur tenue corporelle, leurs gestes, leur regard, leur voix ;
- l'authenticité des émotions qu'ils expriment, liée à la congruence entre langages verbal et non verbal.

Cet ensemble mêlant harmonie et intensité fait qu'ils donnent l'impression à chaque spectateur qu'ils ne jouent – ou ne chantent–que pour lui.

Exercice n°29 • Calibrez le volume de votre voix à l’espace

Pour être agréablement présent à son auditoire, il est nécessaire d’ajuster sa voix : ne pas parler trop fort pour ne pas « casser les oreilles », ni trop faiblement pour ne pas obliger notre public à faire trop d’efforts.

Préparez de quoi vous enregistrer et suivez les consignes ci-dessous pour calibrer le volume de votre voix à l’espace.

1. Imaginez que vous entrez dans une chambre et demandez : « Il y a quelqu’un ? »

2. De même, imaginez que vous entrez dans une salle de réunion et demandez : « Il y a quelqu’un ? »

3. Enfin imaginez que vous entrez dans un amphithéâtre et demandez : « Il y a quelqu’un ? »

4. Écoutez l’enregistrement et vérifiez que le volume de votre voix a respecté

trois paliers.

Commentaire

*Une fois en situation, face à votre public, pour vous obliger à parler suffisamment fort, ou plutôt sonore, avec votre voix « arrière » (***cf.** *exercice **n° 11**), dès que vous commencez à parler, adressez-vous à la personne la plus éloignée, et non au premier rang de l'assistance, comme on tend naturellement à le faire. Votre voix se calibrera aussitôt en fonction de votre regard.*

*Suivant la taille de la salle et le nombre de personnes de l'auditoire, vous adapterez le volume de votre voix ainsi que son débit. Plus l'auditoire est nombreux et la salle vaste, plus vous devez rendre votre voix sonore et allonger vos voyelles (***cf.** *exercices **n° 13** et **n° 16**). Parler en plein air demande un volume maximum et un débit très ralenti en « tenant » le son. Un orateur qui maîtrise sa voix peut parler sans micro et être clairement entendu par un groupe de cent personnes.*

Exercice n°30 • Transformez votre voix en caresse

La voix de l’orateur, pour « prendre » son auditoire, doit l’envelopper, l’entourer, parfois le cerner.

Transformez votre voix en suivant les consignes ci-dessous.

1.Imaginez votre auditoire, visualisez la salle.

2. Dites quelques phrases et imaginez que votre voix est une pâte malléable et élastique que vous pouvez envoyer rebondir sur les parois de la salle, autour des spectateurs. Dirigez-la où vous voulez, voyez-la rebondir, revenir, relancez-la.

3. Imaginez que votre voix est une pluie de flèches que vous abattez sur votre auditoire.

4. À présent, imaginez que votre voix est une longue écharpe de soie.

Envoyez-la légèrement caresser les têtes et les épaules de vos auditeurs, enveloppez plus particulièrement les auditeurs du dernier rang.

Commentaire

Suivant les sentiments que vous voulez faire éprouver à votre auditoire et suivant votre propre imaginaire, trouvez la matière qui vous convient le mieux pour représenter votre voix : la pâte élastique pour une voix vigoureuse et combative ; l'écharpe de soie pour une voix enveloppante et chaleureuse, etc.

Exercice n°31 • Prenez possession de l’espace et du public par le regard

Le regard est le premier contact avec un public (*cf*. exercice **n° 26**). L’exercice suivant, qui se pratique en silence, est très efficace pour s’entraîner à tisser ce lien.

Travaillez votre présence en suivant les consignes cidessous.
Préparez une chaise et de quoi vous filmer si vous êtes seul.
L’idéal serait de réaliser cet exercice en groupe.

1.Imaginez votre auditoire, visualisez la salle devant vous.

2.Entrez en silence.

3. Arrêtez-vous face au public.

4. Dites « bonjour » en souriant.

5.Asseyez-vous sur la chaise sans quitter votre auditoire du regard.

6.Restez assis sur la chaise, en silence, et en souriant toujours.

7. Regardez chaque personne individuellement en souriant et en lui disant mentalement « bonjour ».

8. Recommencez.

9.Levez-vous.

10. Dites « au revoir ».

11. Sortez.

12. Visualisez l'enregistrement et analysez-le (ou débriefez avec votre auditoire) :

–Vos « bonjour » et « au revoir » étaient-ils suffisamment sonores ?

Oui ☐ Non ☐

–Avez-vous imaginé chaque personne et regardé chacune d’elles ?

Oui ☐ Non ☐

–Êtes-vous resté en position ouverte et souriant ?

Oui ☐ Non ☐

–Combien de temps avez-vous tenu assis en silence ?
_ _ _ _ _ _ _ minutes.

Commentaire

Lors d’une prise de parole en public, il faut regarder tout le monde, en évitant les écueils suivants :

- *rester les yeux plongés dans ses notes (à ce propos, rappelez-vous bien que vous ne devez en aucun cas rédiger entièrement votre intervention !) ;*
- *regarder le sol ou le plafond en cherchant ses mots, c’est le meilleur moyen d’avoir un « trou » ; au contraire, gardez le contact visuel avec vos auditeurs, et les mots vous arriveront ;*
- *balayer mécaniquement du regard, sans jamais se fixer sur les personnes ;*
- *regarder une partie de l’auditoire plus souvent et plus longtemps que l’autre (attention au côté préférentiel que possède chacun de nous).*

Dans une assemblée de moins de cinquante personnes, il faut avoir regardé au moins une fois chaque participant et lui avoir adressé au moins une phrase.
Au-delà, vous pouvez regarder votre public par « lots », par petits groupes, et en fixant une personne au milieu de chacun de ces petits groupes. Ainsi, tout le monde se sentira impliqué.
Adressez toujours les mots que vous prononcez à des personnes précises dans l’auditoire, en changeant la direction de votre regard pour chaque phrase, par exemple.

Exercices.n°32 • Utilisez silences et pauses

Prendre la parole, c’est aussi savoir la lâcher par moments. Les silences et les pauses enrichissent la communication avec le public : ils lui laissent le temps de souffler, de digérer ce qui a été dit, de le méditer… Un silence peut traduire la connivence.

Êtes-vous *à* l’aise *avec les silences ? Entourez la lettre* correspondant *à la* réponse *que vous choisissez.*

1. « Silence » évoque instantanément pour vous…

a. Un ange passe…
b. Le silence est d’or.
c. Silence ! On tourne !
d. Hôpital ! Silence !
e. La minute de silence.
f. Motus et bouche cousue.

2. Lors d’une réunion entre amis, vous ne supportez pas que le silence s’installe plus de…

a. Deux secondes.
b. Cinq secondes.
c. Dix secondes.
d. Trente secondes.
e. Une minute.

f. Cinq minutes.

3. Lors d’une prise de parole, il faut faire des pauses…

a. Pour reprendre son souffle.
b. Pour faire ressortir les mots importants.
c. Pour éviter de bafouiller quand on cherche ses mots.
d. Pour se reprendre quand on bloque sur une idée.
e. Pour permettre aux auditeurs de poser des questions.
f. Pour aider à la compréhension de la structure du discours.

4. Si l’orateur reste silencieux quand il entre au lieu de commencer tout de suite à parler…

a. C’est qu’il a perdu tous ses moyens.
b. C’est pour se concentrer.
c. C’est pour que les auditeurs se recentrent.
d. C’est pour « prendre la température » de la salle.
e. C’est pour exciter les imaginations.
f. C’est pour que le public admire sa tenue.

5. Il faut marquer un silence prolongé…

a. Après l’introduction.
b. Après une annonce importante.
c. Quand le public est agité.
d. Avant une annonce importante.
e. Après une question « bête » d’un auditeur.
f. Après une question cruciale d’un auditeur.

Solution

Vous savez utiliser les silences si vous avez coché :

	a	b	c	d	e	f
1		√	√		√	
2				√	√	√
3	√	√			√	√
4		√	√	√	√	
5	√	√	√	√		√

Et sinon, n’hésitez pas dorénavant à faire des pauses, pensez à ménager des silences, on ne vous en écoutera que mieux !

5

Utiliser supports et outils

Certains peuvent prendre la parole en public « à mains nues », sans accessoire, sans support. Cependant, nous préférons le plus souvent utiliser des supports et des outils. Encore faut-il savoir les utiliser à bon escient et sans peine... Bien sûr, cela s’apprend.
N’oubliez pas que supports et outils doivent rester des aides et ne pas prendre le pas sur la prise de parole elle-même. Ne soyons surtout pas prisonniers de la technique !

Exercices.n°33 • Réalisez une présentation PowerPoint

Vous savez sûrement utiliser un logiciel de réalisation de présentations, comme PowerPoint. Mais vos présentations sont-elles vraiment efficaces ?

> *Regardez* la *dernière présentation PowerPoint que* vous *avez réalisée et analysez-la en* la *passant au* crible *du questionnaire ci-dessous.*

1. Votre diaporama est-il pertinent ?

- Est-ce que chaque diapo aide à la compréhension de l'exposé ?

  –à comprendre la structure : diapos titres et sous-titres, sommaire... ?

  Oui ☐ Non ☐

  –à rythmer les temps forts ?

  Oui ☐ Non ☐

  –à ancrer les concepts et les mots clés ?

  Oui ☐ Non ☐

  –à illustrer les passages ardus ou arides ?

Oui ☐ Non ☐

- N’y a-t-il pas de diapos gratuites, pour me faire plaisir à moi ?

Oui ☐ Non ☐

- N’y a-t-il pas de diapos redondantes ?

Oui ☐ Non ☐

2. Votre diaporama est-il clair ?

- Est-ce que les phrases sont simples ? Trouve-t-on parfois même des phrases nominales ou en style télégraphique ?

Oui ☐ Non ☐

- Est-ce que tous les mots sont compréhensibles pour des non-initiés ou bien, dans le cas contraire, est-ce que leurs définitions sont données ?

Oui ☐ Non ☐

- Est-ce que le texte est aéré ?

Oui ☐ Non ☐

3. Votre diaporama est-il cohérent ?

- Y a-t-il cohérence dans la suite des diapos ? S’enchaînent-elles logiquement ?

Oui ☐ Non ☐

- Y a-t-il cohérence interne à chaque diapo centrée sur un thème précis (une diapo par idée-force) ?

Oui ☐ Non ☐

• Y a-t-il cohérence dans la présentation ?

–respect de la charte graphique[1] ?

Oui ☐ Non ☐

–police de caractères ?

Oui ☐ Non ☐

–taille des caractères ?

Oui ☐ Non ☐

–forme des paragraphes ?

Oui ☐ Non ☐

4.Votre diaporama est-il lisible ?

• Y a-t-il moins de sept lignes ou sept objets sur chaque diapo ?

Oui ☐ Non ☐

• La police de caractères est-elle assez grosse (par exemple, au moins Arial 28) ?

Oui ☐ Non ☐

5.Votre diaporama accroche-t-il le regard ?

Y a-t-il des photos, des dessins, des schémas, des couleurs qui attirent le regard ?

Oui ☐ Non ☐

Commentaire

N’oubliez pas que le diaporama est destiné à soutenir votre discours auprès de votre auditoire, ce n’est pas votre pense-bête, ne le surchargez pas. En somme, faire moins de diapos avec un contenu allégé est plus simple pour vous et plus digeste pour le public ! Et rappelez-vous : d’une même séquence d’information, on ne retient que sept éléments et l’on n’en comprend vraiment que cinq.

Exercice n°34 • Préparez vos fiches

Comme vous ne pouvez bénéficier d'un « prompteur », vous utiliserez le vieil outil des journalistes et des présentateurs télé que sont les fiches.

> *Préparez* vos *fiches pour votre prochaine prise de* parole *en suivant les* instructions *ci-dessous.*

1.Choisissez des fiches bristol de la taille qui vous convient.

2.Numérotez vos fiches.

3.Utilisez une fiche par grande séquence.

4.Notez le plan, la structure de votre exposé, en numérotant chaque élément (utilisez des niveaux de titres : grandes parties, sous-parties, etc.).

5.Notez les mots clés.

6. Notez les éventuelles citations.

7.Entraînez-vous à utiliser vos fiches en support de votre prise de parole.

Commentaire
Quelques règles d'or :

- *Écrivez gros.*
- *Utilisez de la couleur.Abusez des surligneurs pour distinguer ce qui est essentiel et doit vous « sauter aux yeux » de ce qui est facultatif.*
- *N'écrivez que sur le recto de la fiche.*
- *Ne rédigez jamais votre texte : vous ne devez pas le lire.*
- *Ne plongez pas dans vos notes, vous risqueriez de vous y noyer ! Levez les yeux !*

Exercice n°35 • Utilisez les outils (paperboard, Barco…)

Aujourd'hui, nous avons à notre disposition de nombreuses aides techniques pour prendre la parole en public, vous devez donc savoir les utiliser à bon escient. Êtes-vous au point ?

Lisez *les affirmations ci-dessous* et *répondez par vrai* ou *faux en cochant la colonne* correspondante.

	Vrai	Faux
1. Le nom officiel du Barco est « rétroprojecteur ».		
2. Pas besoin de paperboard quand on a PowerPoint.		
3. Des enceintes sont nécessaires si je présente un document sonore à plus de six personnes.		
4. Les enceintes se branchent sur le Barco.		
5. Le paperboard sert principalement à noter les questions et les commentaires des participants.		

	Vrai	Faux
6. Il faut utiliser un micro pour s'adresser à un groupe de plus de vingt personnes.		
7. L'ordinateur est alimenté en électricité via le Barco.		
8. Il vaut mieux utiliser un micro si la conférence est enregistrée.		
9. Le Barco trouve tout seul l'ordinateur.		
10. Il faut laisser le Barco refroidir avant de le débrancher.		

Solution et commentaire

1 *: faux. Le Barco est un vidéoprojecteur.*
2 *: faux. Paperboard et PowerPoint sont complémentaires. Le premier permet de prendre en note ce que va dire la salle ; le second permet de présenter visuellement votre intervention au public.*
3 *: vrai.*
4 *: faux. Les enceintes se branchent sur l'ordinateur (prise casque).*
5 *: vrai.*
6 *: faux. La voix, à condition d'avoir acquis certaines techniques (*cf. *chapitre 2), doit suffire.*
7 *: faux. Ordinateur et Barco s'alimentent séparément. Pensez à vous munir d'une multiprise.*
8 *: vrai.*
9 *: faux. Il faut activer le changement d'écran par les touches de fonction de votre clavier d'ordinateur.*
10 *: vrai.*

Le paperboard

Essentiel pour animer des groupes de moins de trente personnes, il sert à prendre en note les questions et les remarques du groupe, visibles ainsi par tous. Il sert également à noter des mots importants, des noms propres, des éléments structurants de votre prise de parole. Pensez à vous mettre sur le côté quand vous écrivez afin de ne pas boucher la vue du tableau.

L'ordinateur

Pensez à installer sur le bureau de votre ordinateur tous les documents dont vous allez avoir besoin pour ne pas les chercher partout. Préférez utiliser votre propre ordinateur portable, que vous connaissez sur le bout des doigts. Entraînez-vous à lancer chaque programme, en particulier pour les DVD.

Le Barco

Utilisez sans erreur la touche de fonction de votre ordinateur qui va choisir le Barco comme sortie d'image (cette touche de fonction varie suivant le modèle d'ordinateur). Mettez-la en position d'avoir les images sur les deux écrans, celui de l'ordinateur et celui du mur. Ne débranchez pas brutalement votre Barco, cela peut être mortel pour la lampe !

Les petites enceintes

Elles se branchent sur la sortie casque de votre ordinateur. Pensez à avoir une multiprise, car chacun des appareils nécessite un branchement électrique individuel.

Le micro

*Si vous avez trouvé votre voix arrière (***cf.** *exercice* ***n° 11****), vous n'avez pas besoin de micro pour vous adresser à moins de cent personnes. Vous êtes ainsi plus libre de vos mains et de votre corps en général. Si vous êtes obligé de parler dans un micro (conférence enregistrée par exemple), pensez à tenir le micro très près de votre bouche (5 cm maximum). L'important, c'est que vous soyez avec votre public. Tous ces outils ne sont que des aides.Vous devez pouvoir prendre la parole même quand tout est en panne.*

Exercice n°36 • Parlez sans redondance

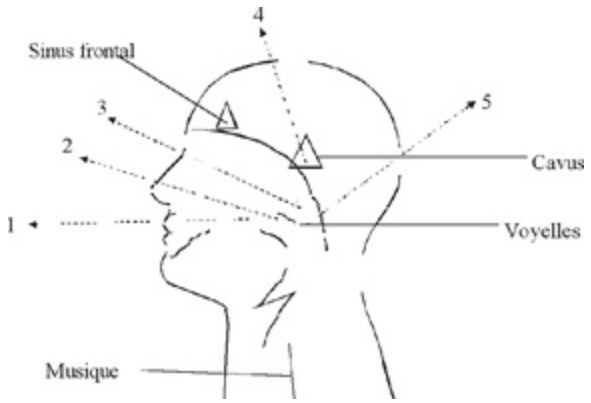
Rien n’est plus frustrant qu’un intervenant qui lit ses diapos, sans les commenter ensuite, sans rien leur apporter de plus.

> Pour éviter de *tomber dans ce travers, suivez les conseils ci-dessous.*

1. Rythmez votre prise de parole par une diapo par minute environ. Vous pouvez prendre plus de temps pour commenter les plus importantes. Lors de votre préparation, regardez votre présentation sous forme de « diaporama » et répartissez les diapos dans le temps qui vous est imparti.

2.Préparez le commentaire de chaque diapo. commentaire de chaque diapo.

Par exemple, à la lumière de ce que vous venez de lire, quel commentaire feriez-vous pour cette diapo ?



Les voies de la voix

Votre commentaire :

3.Certaines diapos peuvent se suffire à elles-mêmes, sans commentaire : votre public sait lire !

Commentaire

Diapo et parole ne doivent pas être redondantes mais complémentaires, il vous faut commenter la diapo et non la lire, car elle est là pour illustrer votre discours et non pour le remplacer.

6

Favoriser l’interactivité

Quand vous prenez la parole, c’est pour communiquer avec un public : vous voulez que votre discours ait un impact, vous voulez savoir comment il est compris, « reçu » par vos auditeurs.
Dans ce chapitre, vous trouverez des outils pour mieux échanger avec vos interlocuteurs, les faire s’impliquer, et également pour prendre en compte leurs attentes et répondre à leurs questions.

Exercice n°37ⓐ • Observez le feed-back

Rappelez-vous : ce qui compte, ce n'est pas ce que vous dites, c'est ce que l'autre comprend.
Comment s'assurer que votre interlocuteur a compris, que votre auditoire suit ? Vous allez vous entraîner à écouter (et/ou observer) le retour (feed-back) que vous donne votre auditoire.

> Entraînez-vous *à reconnaître les différentes* façons d'exprimer *un feed-back en* suivant *les consignes ci*-dessous.

1.Choisissez un partenaire.

2. Demandez-lui de vous expliquer un itinéraire.

3. Écoutez-le activement et réagissez à tout ce qu'il vous dit en acquiesçant, reformulant, posant des questions, etc., afin de bien comprendre.

Exemple : *Si je comprends bien ce que tu me dis, je tourne une première fois à droite, puis à gauche…*
La rue Royale, c'est bien celle où se trouve l'école ?

4.À la fin de l’exercice,synthétisezensemble les différents moyens que vous avez utilisés pour exprimer votre feed-back (verbal, non-verbal …) :

_ _ _ _

- *Reformuler avec son vécu (vos repères ne sont pas ceux de votre interlocuteur, et inversement), ses propres mots.*

Exercice n°37ⓑ • Recueillez le feed-back

Vous venez d'apprendre à écouter les questions exprimées spontanément par votre interlocuteur au cours de votre exposé. À présent, apprenez à solliciter vous-même les réactions de votre auditoire.

Entraînez-vous à solliciter le feed-back de vos auditeurs.

1.Choisissez un partenaire.

2.Demandez-lui de rester le plus neutre possible à moins que vous ne sollicitiez son feed-back.

3.Expliquez-lui une recette de cuisine, une règle de jeu de société ou de sport (en cinq minutes environ).

4.Assurez-vous que vous êtes compris en sollicitant son feed-back de la façon qui vous semble la plus adaptée (par une question, un regard interrogateur…).

5.À la fin de l’exercice, demandez à votre partenaire s’il s’estsenti assez sollicité.

6. Synthétisez ensemble les différents moyens que vous avez utilisés pour solliciter son feed-back.

_ _ _ _

–« Voulez-vous que je précise un point ? »

- *demander à ses auditeurs de reformuler, de résumer ce qui a été dit à la fin de l'exposé ou, mieux, en cours d'exposé.*

Et voici différentes façons d'adapter ensuite son message :

- *accompagner le discours de gestes significatifs ;*
- *hausser la voix lorsqu'il est question de choses importantes ;*
- *utiliser un autre langage : dessin, etc. ;*
- *expliquer le mot qui n'a pas été compris ;*
- *adapter son vocabulaire ;*
- *reformuler avec d'autres mots ;*
- *reprendre les mots employés par un auditeur dans une question.*

Exercice n°38 • Prévoyez les questions

Certaines personnes sont à l'aise pour faire un exposé, mais redoutent les questions qui viennent du public. Pour éviter d'être pris au dépourvu, préparez-vous.

> Pour *vous* préparer *aux questions suscitées par votre* prochaine *prise de parole, suivez* les *consignes ci-dessous.*

1. Remémorez-vous les messages que vous voulez faire passer, le déroulé de votre exposé.

2. Prenez une feuille et répondez aux questions suivantes, en vous mettant à la place d'un de vos auditeurs :

Y a-t-il, dans l'exposé, du vocabulaire qui n'appartient pas à la langue courante ? des mots de jargon (vocabulaire scientifique, technique) ? des sigles ?

_ _ _ _

Si cet exposé m’a intéressé, quels points vais-je avoir envie d’approfondir ? Quelles questions vais-je avoir envie de poser ?

Si je ne suis pas d’accord avec ce qui est dit, quels aspects ai-je envie d’attaquer ? Quelles questions ai-je envie de poser ? Quel commentaire ai-je envie de faire ? Quels arguments vais-je avancer ?

3. À présent, préparez des réponses (développements, éclaircissements, contre-arguments…) aux questions que vous venez de déterminer :

Commentaire

Cette préparation vous permettra d’anticiper au moins 80 % des questions. Et pour les 20 % restants, entraînez-vous à l’improvisation grâce aux exercices du chapitre suivant !

7

Improviser

Le metteur en scène Ariane Mnouchkine dit que « l'imagination est le muscle le plus important pour un comédien ».
Vous n'avez peut-être pas l'ambition de devenir comédien, mais délier et assouplir votre imagination vous permettra d'être à l'aise dans les situations de prise de parole impromptue, d'éviter les « trous » dans des exposés pourtant bien préparés et de savoir que répondre du tac au tac aux interventions du public.
Les exercices de ce chapitre peuvent être réalisés en solitaire, mais ils sont beaucoup plus agréables et plus riches à « jouer » à plusieurs, car l'imagination est contagieuse !

Exercice n°39 • Lancez-vous des mots-balles

Pour se délier le cerveau, rien de mieux que de laisser aller l'imagination, lui faire faire sa gymnastique d'entretien.

> Lancez *des mots qui vous viennent par* association *d'idées et faites-les rebondir*.

1. Si vous êtes seul : regardez-vous dans une glace, lancez le premier mot qui vous vient à l'esprit, puis enchaînez sur le suivant évoqué par le premier, et continuez…

Exemple : nuage → *mouton* → *laine* → *bonnet* → *lutin*, etc.

2 Si vous avez un partenaire, mettez-vous face à face et lancez-vous les mots alternativement, comme des balles. Vous pouvez d'ailleurs faire le geste de lancer une balle en lançant le mot.

3. Si vous êtes en groupe,mettez-vous en cercle, regardez bien la personne à qui vous lancez le mot ; elle enchaîne immédiatement avec un autre mot à une autre personne.

Commentaire

Ne vous censurez surtout pas. Ce jeu d'associations d'idées, de mots, si vous le pratiquez librement, mettra votre esprit en alerte.

Exercice n°40 • Partez à la découverte de votre stylo

Chacun de nous est plus sensible à certains aspects de la réalité qui nous entoure et le traduit dans sa façon de décrire le monde.

> Préparez de *quoi vous enregistrer*. Vous *allez* décrire *votre stylo en suivant les consignes ci-dessous.*

1. Décrivez le stylo que vous avez entre les mains sans jamais prononcer le mot « stylo ».

2. Si vous êtes en groupe, ce qui est plus intéressant, décrivez votre stylo chacun à votre tour.

3. Écoutez l'enregistrement et repérez les « couleurs » de votre description et, éventuellement, celles des autres.

Commentaire

Vous avez pu présenter le stylo en insistant sur :

- *des éléments physiques : matière, dimensions, couleurs, forme… ;*
- *des éléments techniques : fonctionnement, utilité… ;*
- *des éléments affectifs : histoire personnelle, relation affective… ;*
- *etc.*

Pensez à avoir un discours « chatoyant » qui soit évocateur pour chacun.

Exercice n°41ⓐ • Improvisez une minute sur un mot concret

Cet exercice va vous rassurer sur votre capacité à prendre la parole en toutes circonstances.

> *Travaillez l'improvisation en suivant* les *consignes* ci-dessous.
> *Préparez un lot de petits papiers et* un *minuteur.*

1. Chacun écrit un mot concret (chapeau, bougie, baignoire…) sur un papier et le plie en quatre ; si vous êtes seul, écrivez un mot concret différent sur au moins six papiers.

2.Mettez les papiers dans une corbeille ou un sac…

3. Tirez un papier, réglez votre minuteur sur une minute et commencez immédiatement à improviser sur le sujet, sans réfléchir, sans préparer. Vous pouvez inventer une histoire rocambolesque (sans vous soucier de sa vraisemblance), vous appuyer sur votre vécu, vous lancer dans une description, faire un historique (factice)… peu importe. Ne bridez surtout pas votre parole.

4. Analysez votre prestation : comment vous y êtes-vous pris pour commencer ? pour tenir une minute ?

_ _ _ _

Exercice n°41ⓗ • Improvisez une minute sur un mot abstrait

S’exercer à l’improvisation à partir d’un mot abstrait, dont la compréhension est moins immédiate, est un petit peu plus difficile…

Travaillez l’improvisation en suivant les consignes ci-dessous.
Préparez un lot de petits papiers et un minuteur.

1. Chacun écrit un mot abstrait (amour, liberté, vérité…) sur un papier et le plie en quatre ; si vous êtes seul, écrivez un mot abstrait différent sur au moins six papiers.

2. Procédez comme dans l’exercice précédent… Et soyez toujours spontané.
Commentaire

Si vous jouez à plusieurs, vous observerez que chacun a sa propre stratégie d’improvisation. Mais si certaines sont efficaces, d’autres le sont moins.

Les stratégies efficaces

- *Entrer dans le vif du sujet.*
- *Laisser venir les idées.*
- *Fonctionner par association d’idées.*
- *Garder le contact avec le public par le regard.*

- *Réorienter le sujet général sur un sujet plus précis qu'on connaît bien.*
- *Parler de son expérience personnelle.*
- *S'appuyer sur le groupe, faire participer le public, l'impliquer.*
- *Prendre les tournures et le ton du conte.*
- *Se lancer dans un historique, même « bidon ».*
- *Clôturer sa prise de parole par une conclusion.*

Les stratégies inefficaces

- *Essayer de construire un discours logique.*
- *Se renfermer sur soi pour chercher des idées quand on est « sec ».*
- *Ne pas regarder le public : il y a toujours arrêt du discours quand il y a coupure du regard.*

Exercice n°46 • Faites un boniment

Vous allez maintenant improviser un peu plus longtemps et sur un sujet imposé. Reprenons notre personnage de camelot (*cf*. exercice **n° 12**). Il ne s'agit plus cette fois de héler le passant en travaillant votre voix : essayez à présent d'inventer un boniment plein de jovialité pour vendre votre produit.

> *Imaginez que vous êtes un vendeur ambulant sur un marché et suivez les consignes ci-dessous. Préparez de quoi vous filmer si vous êtes seul.*

1.Réglez votre minuteur sur trois minutes pour chaque séquence.

2.Vous allez successivement vous transformer en :

–vendeur de fruits et légumes ;
–vendeur de vaisselle ;
–vendeur de produit détachant miracle ;
–vendeur de lingerie féminine.

3. Visionnez à présent vos quatre séquences en observant pour chacune les critères suivants :

–fluidité du discours ;
–clarté du discours ;

–posture stable ;
–voix sonore ;
–gestuelle expressive ;
–regard ;
–sourire ;
–conviction.

Commentaire

Cet exercice est beaucoup plus amusant et beaucoup plus riche à réaliser en groupe, mais, même seul, si vous analysez sérieusement votre prestation, vous ferez de grands progrès.

Exercice n°43 • Faites un discours politique

Le principe est le même que précédemment, mais la difficulté plus grande… Votre discours doit communiquer de l'enthousiasme et emporter l'adhésion non plus pour vendre un objet mais pour soutenir une cause relevant de la vie publique.

Imaginez que vous êtes le maire d'une grosse commune rurale lors d'un conseil municipal, et suivez les consignes ci-dessous.

1.Préparez de quoi vous filmer si vous êtes seul.

2.Réglez votre minuteur sur cinq minutes pour chaque séquence.

3.Vous devez d'abord présenter les avantages de l'implantation d'éoliennes sur votre commune…

4.... puis, au contraire, vous opposer fortement à l'arrivée d'éoliennes.

5. Visionnez à présent les deux séquences en observant pour chacune les critères suivants :

–objectif clair ;
–fluidité du discours ;
–clarté du discours ;
–posture stable ;
–voix sonore ;
–gestuelle expressive;
–regard ;
–sourire ;
–conviction.

Commentaire

Vous pouvez bien sûr choisir des sujets qui vous inspirent plus (création d'un nouveau parking, affichage publicitaire près de l'école, etc.). L'essentiel est que vous maîtrisiez à présent les difficultés de l'art oratoire : vous êtes capable de défendre un point de vue… et son contraire, comme les célèbres sophistes de l'Antiquité !

8

Maîtriser son trac

Le trac vient souvent perturber orateurs et artistes avant leur prise de parole et au démarrage. La plupart du temps, il disparaît tout seul au bout de quelques instants, une fois qu'on est « dans le feu de l'action ». Mais parfois il continue à perturber la prestation jusqu'à la fin.
Ses manifestations sont toutes désagréables, voire handicapantes, et donnent envie de se débarrasser de l'épreuve au plus vite : difficulté à trouver ses mots ; blocage de la pensée, de la parole ; tremblements ; gorge nouée ; accélération du rythme cardiaque ; accélération du débit de parole ; sudation importante ; rougeurs ; mouvements incontrôlés ; agressivité ; maux de ventre, nausées, évanouissement...

Exercice n° 44 • Trouvez l’objectif commun

Le trac naît avant tout de la peur du regard de l’autre. Nous pensons que notre public aura un *a priori* négatif à notre égard et sera là pour nous juger.
Et si vous cherchiez au contraire vos intérêts communs ?

> *Comment concilier votre objectif et celui de vos interlocuteurs ?*
> *Réalisez l’exercice ci-dessous.*

1. Vous passez un oral de concours de recrutement.

–Votre objectif :

_ _ _ _

– – – –

Pistes de correction

Voici des réponses possibles :

- *pour le concours : vous voulez être reçu, c'est-à-dire faire partie de ce corps, devenir collègue des membres du jury. Et eux veulent recruter de nouveaux collègues compétents.Vous avez donc pour objectif commun ce recrutement ;*
- *pour le projet : vous voulez que votre projet soit choisi et financé, vos managers veulent financer un projet qui tienne la route et soit gratifiant pour la direction, vos collègues veulent travailler sur un projet intéressant. Vous avez donc pour objectif commun le choix d'un projet intéressant ;*
- *pour la conférence : vous voulez faire partager votre enthousiasme et vos idées au public. Eux viennent car le sujet les intéresse. Même s'ils ont des façons différentes d'aborder le sujet, ils sont aussi motivés par lui. Vous avez donc pour objectif commun de faire avancer la connaissance ou l'action dans ce domaine.*

Exercice n°45 • Aiguisez vos sens

Pour maîtriser son trac, il est essentiel de se relaxer.
L'exercice suivant peut être réalisé partout, même dans le métro parisien, mais il est plus agréable à pratiquer dehors, dans la nature, ou du moins avec un paysage naturel ou urbain à portée d'œil.

Mettez-vous debout, assis ou couché.

1. Je me pose à l'aise sur mes racines (mon centre de gravité, *cf*. exercice **n° 20**).

2. Je respire calmement, doucement, avec le ventre.

3.J'aiguise mes sens, un à un.

- Je regarde :

  –un petit carré que je découpe tout près de moi, sur le sol, sur une table, sur mes vêtements… Je le regarde intensément dans le moindre détail comme si je devais le décrire très précisément ensuite : formes, couleurs, matières… ;
  –puis le plus loin possible vers l'horizon. Je regarde intensément

les formes, les couleurs, les mouvements ; j’imagine ce que je peux voir de l’autre côté de la ligne d’horizon.

- J’écoute :

  –tous les sons et bruits à l’intérieur de la pièce, du lieu dans lequel je me trouve, et je repère leurs sources ;
  –puis tous les sons et bruits qui m’arrivent de l’extérieur, du lointain, et j’imagine leur origine.

- Je sens (odorat) toutes les odeurs (si vous pratiquez l’exercice en extérieur).
- Je sens (toucher) :

  –le sol sous mes pieds, le siège sous mes fesses, contre mon dos, mes vêtements sur ma peau (consistance, matière…) ;
  –l’air sur mon visage ou dans mes cheveux, le soleil, la chaleur ou le froid.

- Je ressens à l’intérieur de mon corps les mouvements de mes viscères, les battements de mon sang, les crispations de mes muscles, mes poumons qui se soulèvent, mon ventre qui gargouille…

4. Et je reviens doucement, ici et maintenant.

Commentaire

Cet exercice réalisé, vous vous sentez sûrement relaxé, détendu, reposé, apaisé… en quelques minutes. Il est à consommer sans modération, principalement avant la situation stressante d’une prise de parole en public[2].

Exercice n°46 • Formulez votre objectif de façon « tripale »

Se concentrer sur son objectif est un puissant antidote contre le trac. Voici un moyen d'être physiquement « gonflé » par son objectif.

Suivez les consignes ci-dessous pour vous concentrer sur votre objectif.

1. Mettez-vous face à un miroir, si vous êtes seul, sinon face à votre partenaire.

2. Exprimez votre objectif de façon très simple, basique, « tripale » (par exemple : « Je veux que les participants soient enthousiastes » ou : « Je veux que mon public m'applaudisse »).

3. Puis transformez cette phrase en : « Je suis fermement décidé à ce que les participants soient enthousiastes. » Vous pouvez l'accompagner de gestes significatifs (*cf.* exercice **n° 25**).
4.Placez cette phrase mentalement dans votre centre de gravité (*cf.* exercice **n ° 20**).

5. Répétez-la jusqu’à ce que votre partenaire soit convaincu de votre détermination. Si vous êtes seul, regardez-vous dans le miroir et/ou enregistrez-vous et écoutez-vous.

6. Si votre partenaire n’est pas convaincu, il vous demande : « De quoi as-tu peur? », « De qui as-tu peur ? »,« Qu’est-ce qui pourrait t’empêcher d’atteindre ton objectif ? » ou, si vous êtes seul, posez-vous ces questions et répondez-y.

7.Répétez autant de fois que nécessaire.

Commentaire

Le jour de votre prise de parole, répétez cette phrase avec toute la conviction trouvée, juste avant d’entrer, vous serez porté et le trac s’envolera.

Exercice n°47ⓐ • Choisissez et polissez votre moment ressource

Autre technique de relaxation pour mieux affronter le trac : vous ressourcer en quelques secondes grâce à **l'ancrage sensoriel d'un moment heureux du passé**, qui deviendra votre moment ressource.

> *Transportez-vous dans un moment heureux du passé et explorez-le avec tous vos sens.*

1. Je m'installe confortablement, bien posé, à l'aise sur mes racines. Je ferme les yeux. Je pars chercher dans ma mémoire. Je retrouve le souvenir d'un moment où je me suis senti vraiment « bien ».

2. Je pars explorer ce moment avec tous mes sens, comme si je devais ensuite le raconter pour le faire partager.

Qu'est-ce que je vois ? Je regarde attentivement les personnes, les objets, les formes, les couleurs, les mouvements…

_ _ _ _

Qu’est-ce que j’entends ? J’écoute attentivement les mots, les sons, les bruits…

_ _ _ _

Commentaire

Il ne s’agit pas de se replonger dans un grand moment de bonheur violent, comme un coup de foudre ou une naissance, mais seulement de retrouver un moment de bien-être paisible. Pour certains, ce sera un lever de soleil en haut d’une montagne, pour d’autres, un coucher de soleil sur la mer, pour d’autres encore, un moment de farniente au soleil, une flânerie dans une ville étrangère, une sieste dans une clairière au bord d’un ruisseau, la fascination d’un feu de bois dans une grande cheminée, le petit bruit de la pluie sur les vitres quand on est bien au chaud sous la couette, un pot avec des copains à la terrasse d’un café, un bain prolongé dans la tiédeur rassurante d’une salle de bains, le repos après l’amour…

Exercice n°47ⓗ • Ancrez votre moment ressource

Maintenant que vous avez choisi votre moment ressource puisé dans votre passé et que vous l'avez exploré avec tous vos sens (exercice **n° 47 (a)**), vous allez « ancrer » ce moment privilégié en vous. Vous pourrez utiliser ce souvenir positif comme ressource énergétique dans un moment de stress comme la prise de parole en public et enrayer les sensations négatives qui vous assaillent brutalement.

> *Liez le souvenir sensoriel positif choisi à un geste banal et provoquez ainsi un « réflexe de Pavlov » instantané.*

1. Je choisis un geste simple, qui puisse paraître machinal – mais qui n'est pas un de mes gestes habituels–, et que je puisse faire partout, même en public. Certains choisissent, par exemple, de se remettre une mèche de cheveux en place, de tourner une bague, de se toucher l'oreille, de se serrer un doigt dans l'autre main, de se caresser le cou, de se serrer le poignet…

2. je fais ce geste plusieurs fois pour m'y habituer.

2.Je fais ce geste plusieurs fois pour m'y habituer.

3. Je me replonge dans l’exploration sensorielle détaillée de mon moment ressource, et pendant que je m’y promène, je fais plusieurs fois le geste que j’ai choisi.

4.Je fais le geste et j’appelle mon moment ressource.

Commentaire

Au bout de quelques essais (à réaliser sur plusieurs jours), dès que vous ferez le geste, le moment ressource arrivera immédiatement à votre secours – ce qui sera très utile, quand la tension monte, à mesure qu’approche la date de votre prise de parole.

Exercice n°48 • Faites la planche sur le groupe

Quand vous prenez la parole en public, vous vous exposez aux regards, aux jugements, aux critiques de ce public, vous vous sentez en insécurité.

Apprenez à changer de posture en suivant les consignes ci-dessous.

1.Imaginez votre public.

2. Visualisez bien chaque personne : que voyez-vous ? Qu'entendez-vous? Que sentez-vous ? Que ressentez-vous ?

3. Dites-vous que vous êtes là pour eux, pour leur communiquer un message et qu'il est donc normal d'être exposé à leurs regards. Répétez-vous : « Je suis là pour eux ! »

4. Regardez chaque personne visualisée et dites-lui : « Je suis là pour vous. » Souriez-lui.

5. Dites-vous : « Je m’offre à eux, je suis offert », et visualisez-vous vous élançant vers eux.

6. À présent, vous vous visualisez en train de flotter sur le public comme sur l’eau, vous êtes bien.

7.Revenez ici et maintenant.

Commentaire

Vous venez de passer de la posture d’« être exposé » à celle d’« être offert ».
Lors de votre prochaine prise de parole, dans le silence qui précède vos premiers mots, regardez votre public en souriant et en pensant : « Je suis là pour vous », et faites la planche.

Exercice n°49 • Réalisez une entrée de clown

Pour vous exercer à dédramatiser et à prendre possession de votre public, voici un exercice qui fait travailler à la fois votre corps et votre imagination.

> *Installez une chaise simple et solide au milieu de la pièce et, si vous êtes seul, préparez de quoi vous filmer.*

Suivez les consignes ci-dessous.

1. Entrez dans l'espace de jeu scénique et utilisez cette chaise comme s'il s'agissait d'un autre objet, d'une façon inhabituelle. Elle peut être transformée en personnage. Vous pouvez parler.

2. Trouvez une « chute » pour clore votre prestation : une sortie marquante digne d'un humoriste à la fin de son show. La chute peut même être comprise littéralement : vous êtes un clown ! L'objectif est de faire rire un éventuel public ou de vous faire rire quand vous visionnerez votre enregistrement.

Commentaire

Cet exercice permet de dédramatiser l'angoisse liée au jugement du public par le burlesque, la dérision. À présent, vous êtes prêt à affronter toutes les situations de prise de parole en public. Alors, en piste !

Conclusion

J’espère que vous avez pris du plaisir à réaliser les exercices précédents pour vous « roder » à la prise de parole en public.

Le dernier exercice de ce livre va révéler vos progrès à l’issue de cette lecture. Pour ce faire, rappelez-vous les postures, méthodes et techniques auxquelles vous venez de vous exercer, mettez-les en pratique et soyez serein.

Enfin, n’hésitez pas à consulter de nouveau le calendrier des premières pages. Vous pouvez à présent l’utiliser comme une « check-list », pour vérifier le respect des différentes étapes de préparation, et vous reporter, au besoin, aux exercices à retravailler. Ce n’est plus un secret : une prise de parole en public se prépare et se travaille assidûment. Entraînez-vous pour laisser la meilleure impression qui soit à vos futurs auditeurs.

Il est possible que vous y preniez goût : une intervention est, chaque fois, l’occasion de découvertes personnelles et inter-personnelles, c’est aussi un lieu de création où chacun pourra s’enrichir. L’objectif que vous aviez en ouvrant ce livre sera sans doute largement dépassé !

Exercice n°50 • Répétition générale !

Vous avez une intervention importante à réaliser en public. Faites une répétition générale et critiquez-la.

Préparez de quoi vous filmer si vous êtes seul, ou rassemblez votre public « cobaye » et distribuez-lui le questionnaire ci-dessous.

1.Faites votre intervention.

2. Analysez la qualité de votre intervention en la visionnant et en répondant au questionnaire suivant ou en interrogeant vos spectateurs.

Rigueur et synthèse

- Le discours est-il structuré (introduction, transition, conclusion) ?

Oui ☐ Non ☐

• Les points essentiels sont-ils mis en avant ?

Oui ☐ Non ☐

• Le temps de parole est-il respecté ?

Oui ☐ Non ☐

Communication verbale

• L’orateur fait-il des phrases courtes ?

Oui ☐ Non ☐

• Emploie-t-il un vocabulaire compréhensible, sans jargon ?

Oui ☐ Non ☐

• Marque-t-il des silences, des pauses ?

Oui ☐ Non ☐

Communication non verbale

• L’orateur semble-t-il ouvert et disponible ?

Oui ☐ Non ☐

• Est-il motivé et enthousiaste, donc convaincant ?

Oui ☐ Non ☐

Regard

• L’orateur regarde-t-il chaque participant sans se noyer dans ses notes ?

Oui ☐ Non ☐

Voix

- Le rythme de l’orateur est-il rapide ou lent ?

Oui ☐ Non ☐

- La hauteur de sa voix est-elle grave ou aiguë ?

Oui ☐ Non ☐

- A-t-il un débit calme ?

Oui ☐ Non ☐

- A-t-il une voix modulée ?

Oui ☐ Non ☐

- A-t-il un volume adapté à la taille de la pièce ?

Oui ☐ Non ☐

Posture

- L’orateur se tient-il debout en position ouverte ?

Oui ☐ Non ☐

- Maîtrise-t-il son trac ?

Oui ☐ Non ☐

Gestuelle

• A-t-il des gestes significatifs ?

Oui ☐ Non ☐

Supports

• L’orateur utilise-t-il les supports avec aisance et sans redondance ?

Oui ☐ Non ☐

Commentaire

Si les résultats de ce questionnaire final sont concluants, les exercices précédents vous ont été bénéfiques et vous êtes fin prêt ! Sinon, retravaillez vos points faibles à l’aide des exercices qui correspondent à vos besoins. Quoi qu’il en soit, je suis sûre que vous avez déjà fait de grands progrès et que vous serez à l’aise le jour J. À vous !

Pour aller plus loin…

Pistes bibliographiques

- Jean BORREDON, « Pour une parole naturelle », *Bulletin du Groupe d'acoustique musicale*, n° 81, novembre 1975.
- Catherine BUCHILLET, *Prendre la parole en public. Guide pratique pour les managers*, Insep Éditions, 1998.
- Thierry DESTREZ, *Demain je parle en public. Réussir vos interventions orales*, Dunod, 1998.
- Tim HINDLE, *Parler en public*, Mango pratique, 1998.

Liens Internet

- Cedip, Réseau d'information compétences et formation, « Prendre la parole en public », téléchargeable sur le site http://www.cedip.equipement.gouv.fr
- Site de l'Ircam, www.ircam.fr

Composé par Istria

N° d’éditeur : 3891

Dépôt légal : septembre 2009

[1] La charte graphique est un document qui détaille les règles d'utilisation des signes graphiques (couleurs, logos…) pour en assurer la cohérence.

[2] Voir, du même auteur et dans la même collection, *50 exercices pour gérer son stress*.