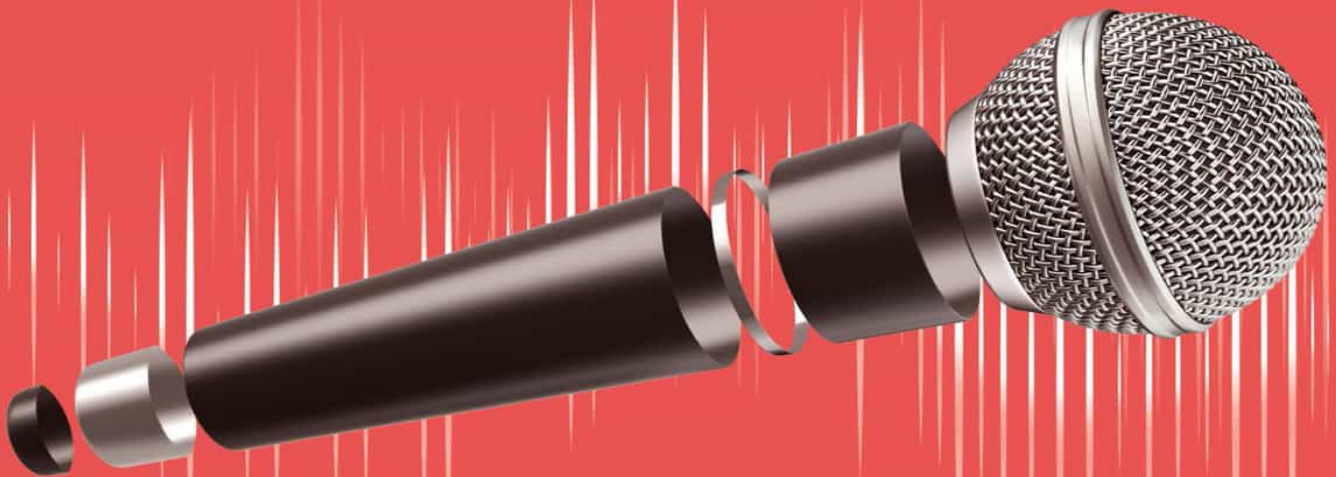


ÉRIC BAH

LA MISE EN SCÈNE DU DISCOURS

Porter sa parole en public
de manière engageante et mémorable



diateino

ÉRIC BAH

LA MISE EN SCÈNE DU DISCOURS

**Porter sa parole en public
de manière engageante et mémorable**

[OceanofPDF.com](https://oceanofpdf.com)

Du même auteur chez le même éditeur

La Mécanique du discours

OceanofPDF.com

Du même auteur chez Koan Éditions

Les Sept Cavaliers du succès

L'Ouverture du discours

La Structure du discours

Le Finale du discours

Éloquence

L'Intégrale du discours

La Parole est au cinéma

L'Éloquent

OceanofPDF.com

Réalisation de la couverture : Dubble Deez Agency.

Image de couverture : Shutterstock, © mipan, retravaillée par Dubble Deez Agency.

© 2020, Éric Bah, Koan Éditions.

© 2023, Diateino, une marque du groupe Guy Trédaniel.

ISBN : 978-2-35456-672-2

Tous droits de reproduction, traduction ou adaptation réservés pour tous pays.

www.diateino.com

contact@diateino.com



fr.linkedin.com/company/Diateino



[@diateino](#)

Ce document numérique a été réalisé par [PCA](#)

OceanofPDF.com

Ce n'est pas la montagne que nous conquérons, mais
nous-mêmes.

Edmund Hillary

OceanofPDF.com

INTRODUCTION

L'entraînement de toute une vie pour seulement
dix secondes.

Jesse Owens

Un homme se tenait assis devant la porte de sa cabane, la tête dans ses mains. Une vieille femme ployant sous le poids d'un fagot passa par là. Le voyant ainsi, elle dit au pauvre homme : « Ça n'a pas l'air d'aller très fort. Que t'arrive-t-il ?

— En effet. Je n'ai bientôt plus de ressources », répondit-il, sans donner de détails.

Apitoyée, la vieille femme s'approcha et lui dit avec douceur : « Je n'ai pas grand-chose à t'offrir. Mais prends ceci : c'est peut-être un début. » Et elle déposa dans la main du pauvre homme une graine. Surpris, celui-ci regarda l'intérieur de sa main. La graine, oblongue, était dorée, pas plus grosse que trois grains de blé. Lorsque le pauvre homme releva la tête, la vieille femme avait disparu. Un rameau tombé du fagot était à sa place. « Que pourrais-je bien faire d'une graine, quand il m'en faudrait une pleine jarre ? », se demanda le pauvre homme. Par respect, il s'abstint de jeter la graine et la rangea dans un tiroir. Le temps passa. Et il oublia...

Un jour, le pauvre homme se trouva dans le plus extrême embarras. Cherchant une allumette pour son dernier morceau de bougie, il n'en trouva pas. Comme il gardait encore un espoir, il ouvrit le tiroir. Il n'y vit que la petite graine flavescente sur le bois foncé. Plus de feu, plus de lumière. Il

prit la graine dans le creux de sa main et sortit la poser sur la terre aride. À genoux, penché sur elle, le pauvre homme se mit à pleurer. Sans qu'il en soit vraiment sûr, la graine semblait gonfler à chaque larme. Puis, à sa grande stupéfaction, elle germa en dansant. Et en un éclair, un arbre immense et flamboyant se dressa devant lui, chargé de fruits.

Rapidement, la nouvelle se répandit dans la région. Les gens venaient de toutes parts acheter de ces beaux fruits si nourrissants, si réjouissants. L'arbre en donnait chaque saison de nouveaux, d'une forme, d'une couleur et d'un goût différents. Il était devenu pour tous une source de bonheur et de motivation. Le pauvre homme, qui recevait la gratitude des uns et des autres, vécut en paix et en joie, lui aussi dans la gratitude, jusqu'à la fin de son temps.

Ton discours est écrit, mais c'est un texte endormi¹. Les phrases s'enchaînent, mais qui les libérera ? Tes mots sont couchés. Mais ce ne sont encore que des mots qui sommeillent, des mots qui attendent, pour prendre leur sens, que tu les réveilles, que tu y verses ta sincérité comme sur la graine du pauvre homme. Alors les plus beaux fruits en jailliront, que ton public viendra cueillir. C'est la mise en scène... la mise en sons, en couleurs... en caresses, en odeurs... ouverture de l'appétit.

Dans le processus de la prise de parole, l'achèvement du texte sur la feuille marque un point d'orgue. Puis les jours se comptent à rebours, accélérant les heures, puis les minutes, jusqu'à la prestation elle-même. Dans le même temps, l'impatience ou l'inquiétude, c'est selon, se mêlent de rythmer les battements du cœur avec une grandissante insistance.

Les théoriciens de l'Antiquité, à l'instar d'Aristote, Cicéron ou Quintilien, qui étaient aussi des orateurs réputés, ont pensé l'expression charnelle de la rhétorique à l'aune des pratiques du Sénat, des prétoires et du théâtre.

Aujourd'hui encore, les préceptes des Anciens sont toujours d'actualité. « Instruire, plaire, émouvoir » reste la mission triptyque de l'orateur. Cependant notre époque, depuis l'invention de l'électricité, nous offre des instruments qui modifient notre communication, élargissant la portée de notre message : le microphone, l'ordinateur, Internet.

L'art oratoire n'est plus le pré carré de la politique et de la justice, ni même celui des cérémonies. De nouveaux besoins d'expression ont imposé des formats différents, comme le pitch ou l'interview.

Mais le plus grand changement, sans doute, depuis la naissance de la rhétorique, concerne la disponibilité de l'être humain. L'attention est

devenue plus que jamais pour chacun sa ressource la plus précieuse. Nous travaillons moins, nous vivons plus, pourtant nous avons moins de temps. Nous sommes en guerre. La guerre de l'attention. Les publicitaires l'ont très tôt compris. Dans ce monde de plus en plus bavard, où chacun est bombardé de messages, par la télévision, les vidéos, les réseaux sociaux, l'orateur doit redoubler de stratégie pour capter l'attention et faire entendre sa parole.

Dans cette optique, la mise en scène du discours est devenue plus que jamais cruciale. Pour commencer, tu apprendras à te placer dans les meilleures dispositions, tant d'un point de vue physique que d'un point de vue psychologique. Puis tu sauras réunir les conditions les plus favorables à ton intervention. C'est alors que tu verras comment créer, dans une salle, l'environnement immersif dans lequel plongera irrésistiblement ton auditoire. Enfin, tu découvriras de nombreux atouts qui t'aideront dans cette mission.

Tu seras alors en pleine capacité de porter ta parole en public et de livrer un message de manière engageante et mémorable.

OceanofPDF.com

VEILLÉE D'ARMES

Les cinq piliers de l'entraînement sportif sont :
l'endurance, la vitesse, la force, l'adresse
et le plus important de tous, le mental.

Ken Doherty

Dans les tout derniers jours avant la prestation, il reste encore quelques réglages à effectuer, des réflexions à conclure, des décisions à arrêter. C'est bien normal.

Depuis que ton discours est définitivement fixé, soit dans ses moindres détails, soit simplement dans sa structure, ton logos est solide. Mais comment vas-tu asseoir ton éthos, l'un des éléments les plus déterminants sur lesquels se pencher ? Non pas qu'il faille en changer comme de micro. Il s'agit plutôt de lui donner un éclairage particulier en fonction de différents paramètres. Depuis longtemps, tu cultives les vertus qui composent l'éthos : sympathie, légitimité, pertinence, intégrité, sincérité. Il convient maintenant, avant d'arriver sur les lieux, d'être clair sur la façon dont tu vas les mettre en lumière.

Et qu'en est-il du pathos ? Ton discours est déjà porteur, par ses mots, par sa construction, de certaines émotions. Mais c'est ton interprétation qui donnera au pathos toute son intensité, grâce à la connaissance que tu as de l'âme humaine. À partir d'un même texte, les propositions sont très

différentes selon les comédiens. La toute jeune Isabelle Adjani, 17 ans, fraîchement admise à la Comédie-Française, émerveilla le public et la critique par sa façon unique de dire : « Le petit chat est mort¹. » Le pathos, dans sa dimension oratoire, est véritablement ce qui peut amener un auditeur à changer d'opinion en dehors de tout raisonnement.

As-tu déterminé avec quel style tu allais prononcer ton discours ? Tout orateur a un style, plus ou moins travaillé ; un style bien à lui, sa signature, qu'il peut faire varier au gré des mouvements de son discours, du style simple au style sublime, en passant par le style tempéré. Ce sont la danse de ces mouvements et la fluidité de passage de l'un à l'autre qu'il faudra déterminer. Tout cela en donnant l'impression de n'avoir rien calculé, de ne rien forcer. C'est de la magie qu'il va falloir instiller dans des phrases que peut-être tout le monde pourrait dire, mais que toi seul prononceras avec ta justesse.

Les supports visuels font, eux aussi, pleinement partie de la mise en scène. Plusieurs critères prévalent au choix du média. Le message lui-même en est le premier ; de quelle façon peut-il être sublimé, frappant, mémorable ? Le deuxième critère est le public. Quel matériel sera le plus adapté pour illustrer le propos, pour faire comprendre l'argumentation ? Les contraintes physiques aussi entrent en ligne de compte. Selon la taille et la disposition de la salle, des moyens différents seront engagés. Enfin, ton aptitude à faire usage des technologies ou ta préférence à l'égard des méthodes traditionnelles pèseront également dans le choix.

Un message n'arrive à destination que s'il est incarné. De même qu'un arbre n'est pas qu'une sève et des fruits, mais aussi un tronc bien enraciné, un discours n'est pas que d'esprit et de verbe, il lui faut un corps inébranlable pour être exprimé. Le discours est vivant. Ce qui fabrique chaque cellule d'un corps, qui lui fournit toute son énergie, c'est l'alimentation. Et l'activité physique, particulièrement les étirements, permet l'économie et la régénération. Le discours veut nourriture et mouvement, mais aussi repos. L'orateur doit prendre soin de son mental et de son corps qui sont les instruments de son message.

Ce corps est habillé et ses habits sont de la toute première impression. Charge à l'orateur de trouver le plus juste compromis entre sa signature vestimentaire, la qualité de son public, et les circonstances de l'événement.

Ayant tranché toutes ces questions, ayant pris soin de sa santé, de son énergie, de son humeur, l'orateur est prêt pour son rendez-vous avec

l'auditoire.

L'éthos

Sois crédible

Ethos qui signifie en grec ancien « coutume, habitude, mœurs, caractère » a la même racine que « éthique », qui désigne la science de la morale. L'éthos est l'un des trois piliers de la rhétorique, avec le pathos et le logos. Le pathos est l'ensemble des émotions que suscite l'orateur chez ses auditeurs. Le logos désigne l'argumentation qu'il déploie pour les convaincre. Quant à l'éthos, il est selon Olivier Reboul : « Le caractère que doit prendre l'orateur pour inspirer confiance à son auditoire². » Roland Barthes reliait l'éthos à l'orateur, le pathos à l'auditeur et le logos au discours³. Cicéron présente le rapport entre les trois piliers de la rhétorique sous un angle différent, quoique concordant, lorsqu'il définit le rôle de l'orateur idéal : *docere*, « instruire » (logos), *placere*, « plaire » (éthos), *movere*, « émouvoir » (pathos⁴).

L'éthos représente la crédibilité de l'orateur, tout ce qui fait qu'il inspirera confiance à son auditeur. L'orateur doit d'abord se montrer capable d'attirer la sympathie, sous peine d'emporter avec difficulté l'adhésion du public. C'est ainsi qu'il se révèle prêt à aider son prochain. Pour installer la confiance, devant des prospects, des commerciaux, des investisseurs, etc., il doit aussi rapidement démontrer sa légitimité : par ses diplômes, son expérience, ses références, ses relations, sa tenue vestimentaire, sa gestuelle, son histoire, même lorsque celle-ci semble paradoxale par rapport à son sujet. L'orateur doit, par ailleurs, se montrer pertinent, à travers ses démonstrations, ses conseils, ses conclusions. L'orateur se rend aussi crédible par son intégrité. Sa conduite est alignée avec son propos ; il fait ce qu'il dit. Il applique ses propres conseils et vit selon les préceptes qu'il édicte. Il ne se rend pas coupable de ce qu'il réproche ou condamne. Au contraire, il cultive les vertus qu'il loue. La confiance repose enfin sur la sincérité : l'orateur exprime ses pensées, il dit ce qu'il sait, sans dissimulation. Il ne partage que des émotions qu'il ressent réellement, même s'il peut parfois céder à l'hyperbole.

Les cinq vertus de l'éthos

- La sympathie
- La légitimité
- La pertinence
- L'intégrité
- La sincérité

L'éthos commence dès ton apparition sur la scène, puis se construit par petites touches au fil du discours. Mais il peut commencer quelques minutes avant, si tu accueilles personnellement le public, ou même dans les jours qui précèdent. Le titre de docteur ou la fonction de commissaire divisionnaire apposés, sur le programme, à côté du nom de l'orateur lui confèrent d'emblée une légitimité pour peu que le sujet relève de son domaine d'expertise. En entreprise, c'est plutôt la position hiérarchique ou les compétences, soit stratégiques, soit techniques, qui nourriront l'éthos. L'éthos t'impose d'abord comme autorité, avant de se solidifier peu à peu au service de ta persuasion. Si l'argumentation relève pour majeure partie du logos, sa force n'est pas étrangère à l'éthos. Selon que tu défendras des arguments financiers ou sociaux, tu ne renverras pas la même image. Il n'est quasiment pas un seul secteur du discours où ne se loge l'éthos. Il dépasse même le temps du discours. L'éthos du moment n'est pas coupé du passé. Ton discours d'aujourd'hui doit être accordé avec tes discours précédents. Dans le cas contraire, en créant une dissonance, tu perdras en crédibilité. C'est ce qui arrive malheureusement à de nombreux hommes et femmes politiques surpris en flagrant délit de contradictions.

Adapte-toi

S'il est affaire de confiance, il va de soi que l'éthos, au contraire du charisme, n'est pas acquis pour toujours ni immuable. Il est déployé différemment selon l'auditoire. Ce n'est pas le même éthos qui sera mis en œuvre face à des artistes ou face à des financiers. L'orateur doit s'adapter. L'éthos est une image que tu renvoies. Tu ne peux pas renvoyer la même image dans toutes les circonstances.

L'éthos imprègne le discours tout entier. Mais c'est principalement au début, afin d'établir la confiance, qu'il prend le plus d'importance, la suite ne venant que l'entretenir et le renforcer. C'est pourquoi, dès l'ouverture si possible, montre qui tu es et d'où tu parles, sans pour autant te présenter de façon formelle. « Bonjour, je m'appelle Benoîte » est l'une des pires façons d'entamer un discours. En revanche, si tu démarres comme ceci : « Cette nuit, aux urgences, j'ai assisté à un événement extraordinaire : un patient que j'avais anesthésié... », tout le monde comprendra, sans que tu aies eu besoin de sortir ton CV, que tu es médecin anesthésiste. Si tu es venu parler de santé, tu as réussi à asseoir ta crédibilité en quelques mots et quelques secondes. Tu n'as plus, sur ce registre, qu'à faire de petits réglages jusqu'à la fin pour entretenir la flamme. Si tu avais précisé que tu étais aux urgences de l'hôpital des Quinze-Vingts, tu aurais nourri une crédibilité plus particulièrement dans le domaine de la santé visuelle⁵.

Les cinq composants de la crédibilité vont s'entrelacer au fil du discours : la sympathie, la légitimité, la pertinence, l'intégrité et la sincérité. Commence par te montrer sympathique en affichant un air avenant : souris, parais détendu, sois bienveillant. Un peu d'humour ne peut que t'aider dans ton entreprise. C'est, notamment dans la *captatio benevolentiae*, la capture de bienveillance, que paraître sympathique prend tout son sens. La *captatio benevolentiae*, préconisée par Cicéron⁶, est cette partie de l'ouverture destinée à rendre le public attentif à ta cause, docile à tes arguments et bienveillant envers ta personne. En fonction de son public, l'effort sera sans doute différent selon que l'orateur est fleuriste ou gardien de prison. Dans le premier cas, il sera perçu quasiment toujours favorablement. Dans le deuxième cas, en dehors de la sphère judiciaire, il devra souvent compter sur autre chose que son statut pour inspirer la sympathie, traînant comme un boulet l'expression « aimable comme un gardien de prison ». Rends-toi sympathique en présentant de toi ce qui peut le mieux disposer l'auditoire à ton égard.

La légitimité permet d'installer rapidement la confiance. En quoi es-tu autorisé à traiter ce sujet ? C'est en répondant à cette question que tu affirmeras ton autorité. Montre que tu as l'expertise nécessaire pour venir parler. La légitimité est la conformité de ton histoire et de ce que tu dégages aux exigences de ton auditoire concernant le sujet. Un public d'initiés n'aura pas la même demande qu'un public de profanes. À toi de percer cette demande et d'y répondre adéquatement. Aucun doute ne doit subsister

longtemps sur tes compétences. Un cardiologue ne sera pas jugé assez légitime face à des scientifiques pour traiter d'infectiologie, alors qu'il le sera pour des néophytes dans le cadre d'une vulgarisation médicale. Tout au long du discours, tu continueras, avec subtilité, d'apporter des preuves de ta légitimité en l'exprimant à bon escient. La légitimité est une garantie ; elle rassure.

Plus que toute autre vertu qui dessine la crédibilité, la pertinence réclame l'adaptation. Ce qui, dans ton approche, semblera pertinent aux uns ne le sera pas forcément pour d'autres. Tous n'ont pas la même demande. La pertinence est le rapport entre ce qu'il convient de prouver et la preuve proposée. Lorsque la preuve et la demande s'emboîtent parfaitement, il y a pertinence. Découvre à chaque intervention comment ta crédibilité peut se moduler dans la pertinence. Pertinence dans tes propos, dans ta posture, dans ton allure, dans tout ce qui révèle un peu de toi. Un jour, j'ai donné en exemple la mobylette. Ça a révélé autant mon âge que si j'avais parlé du Walkman, mais ce n'était pas pertinent pour mon public d'une vingtaine d'années, plus familier des scooters. Glisse dans ton intervention les éléments les plus à même de toucher au plus juste par leur pertinence. La pertinence renforce ton pouvoir de conviction.

L'intégrité désigne ce qui représente un tout, ce qui est entier. C'est aussi la vertu d'une personne dont les actes et les paroles sont en accord. Il n'y a aucune dichotomie, chez l'homme intègre, entre ce qu'il dit et ce qu'il fait. Ici, ce n'est pas ton intégrité qui s'adaptera au public – ce serait contradictoire –, mais la façon dont tu vas la lui faire percevoir. Montre que tu appliques les conseils que tu préconises, que tu as tiré les leçons de tes erreurs et changé de conduite. Ton intégrité est à défendre au gré du discours, dans tes idées, dans tes exemples, dans ton attitude. Si tu prônes la bienveillance, mais que d'un autre côté, tu te montres cassant vis-à-vis d'un ou de plusieurs auditeurs, tu perds aussitôt en crédibilité. Les gens constateront immédiatement que ton comportement n'est pas aligné avec ce que tu recommandes. Au moment d'obtenir l'engagement du public, tu te retrouveras en difficulté. Ton public doit comprendre que tu agis de façon intègre, même quand tu improvises, même quand personne ne te regarde.

Un orateur sincère est un orateur qui exprime les émotions qu'il éprouve réellement. Il n'invente pas des sentiments qui ne l'habitent pas sous prétexte que ses lectures l'ont convaincu de forcer dans ses discours sur le pathos. Le contraire d'un orateur sincère est un orateur hypocrite, fourbe,

un menteur, un falsificateur. Personne n'aime ce genre de personnes qui n'inspirent aucune bienveillance, plutôt de la méfiance. S'il apparaît que tu penses dans le sens du vent par pur opportunisme, tu seras irrémédiablement décrédibilisé. En donnant une image conforme à la réalité de ce que tu es, tu seras perçu comme faisant preuve d'authenticité. Reste toujours sincère, mais adapte ton niveau de franchise à ton auditoire de manière à ne le froisser en aucune façon. Procède par euphémismes si nécessaire. La sincérité participe au pouvoir de conviction. Plus tu seras sincère, plus le public te suivra dans ton engagement, parce qu'il sera en confiance.

Les postures de l'éthos

- Sympathie : j'accueille
- Légitimité : j'ai la connaissance du sujet
- Pertinence : je touche juste
- Intégrité : je fais ce que je dis
- Sincérité : je ressens ce que je dis

Déploie ton éthos

L'incarnation proprement dite d'un discours relève principalement de l'éthos. L'expression de l'éthos est portée par de multiples vecteurs. Il y a de nombreuses façons d'être crédible. L'une des plus communes en France est d'afficher ses diplômes. La formule : « En tant qu'avocat... » t'autorise à parler de droit. Le statut et l'expérience, actuels ou passés, ont aussi leur poids : « Lorsque j'étais capitaine de l'équipe de France... ». Si tu glisses : « Comme je le disais au téléphone hier soir au Premier ministre... », tout le monde comprend que tu as l'oreille du gouvernement. Les références, en appliquant la technique du *name dropping*, aident aussi : « J'étais hier, pour une urgence, chez IBM... » Relève dans ton CV tout ce qui pourrait peser pour asseoir ton éthos. Dans bien des cas, ton histoire personnelle, ton parcours de vie, ton handicap pourront affermir ta crédibilité. Distille les éléments les plus pertinents pour éclairer ton propos. Un orateur qui évoquera, au début de son discours, la mort d'un de ses enfants dans un

accident de voiture aura toute l'attention du public s'il veut proposer de nouvelles mesures de prévention routière. L'éthos peut passer par des moyens matériels, comme la tenue vestimentaire ou les accessoires. Un coach en image se doit d'adopter une tenue conforme à sa vision. Le comportement d'un orateur dit aussi beaucoup de lui : sa ponctualité, sa bienveillance, son empathie. Par ailleurs, toute la partie non verbale de son intervention viendra nourrir son éthos : sa gestuelle, ses expressions faciales, ses déplacements, nerveux ou sereins. Enfin, l'éthos posera ses jalons au fil de l'argumentation, dans le choix des illustrations, notamment.

Si j'interviens aujourd'hui à cette tribune, ministre de la Santé, femme et non-parlementaire, pour proposer aux élus de la nation une profonde modification de la législation sur l'avortement, croyez bien que c'est avec un profond sentiment d'humilité devant la difficulté du problème, comme devant l'ampleur des résonances qu'il suscite au plus intime de chacun des Français et des Françaises, et en pleine conscience de la gravité des responsabilités que nous allons assumer ensemble[7](#).

Dès le début de son discours défendant le projet de loi de dépénalisation de l'interruption volontaire de grossesse, Simone Veil, en une seule phrase, pose les premières pierres de son éthos. Elle cadre son statut : « Ministre de la Santé, femme et non-parlementaire ». En faisant part de ses sentiments, elle affiche sa sincérité : « un profond sentiment d'humilité ». Elle montre de l'empathie : « au plus intime de chacun des Français et des Françaises ». Et elle indique son niveau d'implication : « en pleine conscience de la gravité des responsabilités ».

Réfléchis au sens que tu veux donner à ton éthos en fonction de ton public et au regard de ton intention. L'éthos est essentiel pour emporter l'adhésion.

Quelques vecteurs de l'éthos

- Le CV (expérience, diplômes)
- Les relations
- Une histoire personnelle
- La tenue vestimentaire
- Les accessoires
- Le comportement
- Le non-verbal
- Les choix rhétoriques

Le pathos

Le pouvoir de l'émotion

« Les passions sont l'âme et la vie de l'éloquence ! », insiste Quintilien⁸. *Pathos*, en grec, signifie « passion, affection ». Pour Aristote, le pathos compte parmi les trois moyens dont dispose l'orateur pour persuader son auditoire : « Les moyens de persuasion que fournit l'art de la parole peuvent être de trois espèces. Les uns tiennent à la moralité de celui qui parle [éthos] ; les autres consistent dans les dispositions de l'auditeur [pathos] ; les derniers enfin se trouvent dans la parole même [logos], que d'ailleurs elle démontre ou semble seulement démontrer⁹. » Comme l'éthos, et contrairement au logos qui est rationnel, le pathos est de l'ordre de l'affectif. Il concerne toutes les émotions que l'orateur cherche à susciter chez son auditoire. Le pathos fait partie de ce qui peut faire changer d'avis l'auditeur. L'objectif n'est pas seulement de donner le frisson, mais avant tout de persuader, de pousser l'auditeur à agir. C'est pourquoi Quintilien y voit « ce qu'il y a de plus important dans l'art oratoire¹⁰ ».

Le neurologue Antonio Damasio a examiné plusieurs patients ayant subi des lésions dans des zones cérébrales liées au processus de perception des émotions. Ces sujets étaient réputés intelligents, certains présentant un QI supérieur à la moyenne. Leur motricité était normale. Les fonctions du langage, de l'apprentissage, de la mémoire étaient intactes, de même que la capacité d'attention et l'aptitude à faire des calculs. Bref, ils disposaient de toutes leurs facultés intellectuelles, mais ils ne ressentaient plus aucune émotion. Par ailleurs, ils se montraient incapables de prendre des décisions. A. Damasio en conclut qu'il existe un lien entre la perception des émotions et le mécanisme de prise de décision¹¹. Notre capacité à prendre des décisions, à raisonner, dépend pleinement de notre capacité à éprouver des émotions. Une méta-analyse concentrant trente-cinq ans de travaux sur la question affirme sans ambiguïté : « Les émotions influencent puissamment, de manière prévisible et omniprésente, la prise de décision¹². » Le rationnel ne se fait pas sans l'émotionnel.

Les émotions n'ont pas seulement une influence sur le raisonnement. Elles jouent également un rôle très important dans les processus d'attention, d'apprentissage et de mémorisation¹³. Dans le cas de la mémorisation, l'émotion intervient à tous les stades du processus : encodage (dans la mémoire à court terme), consolidation (passage dans la mémoire à long terme) et rappel (dans la mémoire de travail). De nombreuses études concordent sur le fait qu'une situation ou une information chargées émotionnellement bénéficient d'une meilleure rétention mnésique qu'une situation ou une information neutres¹⁴. Sauf cas pathologique, on ne se souvient pas de tous les événements de sa vie, beaucoup étant insignifiants. En revanche, quasiment tous ceux qui étaient adultes ce jour-là sont capables de dire où ils étaient ou ce qu'ils faisaient le 11 septembre 2001, lors de l'attentat sur le World Trade Center de New York, car une forte émotion était présente. Tous les fans d'Elvis Presley, de Bob Marley ou de Michael Jackson peuvent dire ce qu'ils faisaient au moment de l'annonce de la mort de leur idole. Pour ma part, j'ai oublié toutes mes notes du bac sauf une : celle de l'oral de latin qui reste associée à un sentiment d'injustice et une profonde déception. Parce qu'il pensait que ma traduction fluide était le fruit d'un apprentissage par cœur, l'examineur, qui m'avait pourtant imposé ce texte parmi une bonne vingtaine, ne m'a mis que 15 alors que je pensais mériter un 20/20. L'émotion est un stimulant de la mémorisation.

Bien que le pathos puisse s'étendre favorablement à tout le discours, c'est dans le finale qu'il doit s'exprimer de la manière la plus appuyée. « C'est là qu'il faut porter l'émotion à son comble, comme au théâtre quand on arrive au dénouement », nous dit Quintilien¹⁵. Le principe de récence, qui veut que l'information la plus récente soit mieux retenue que les précédentes, ne suffira pas si l'on veut réellement marquer les esprits. Ayant pris le temps d'égrener du pathos tout au long de ton discours, tu prendras soin de pousser un plus loin le curseur au moment du finale, d'une part pour amener irrésistiblement le public à l'action, d'autre part pour rester durablement dans les mémoires.

« L'auditoire sympathise toujours avec l'orateur qui est pathétique, quoiqu'au fond son discours puisse n'avoir rien de solide. Voilà comment bien des orateurs frappent leur auditoire d'admiration tout en ne faisant que du bruit », souligne Aristote¹⁶. Pour persuader, maîtriser l'art de l'argumentation ne suffit pas, il faut aussi exceller dans celui de jouer sur le

pathos. En excitant les passions, tu te rendras « maître des cœurs¹⁷ » et donc de la raison comme de la mémoire.

Le pouvoir des émotions

- Décision
- Attention
- Apprentissage
- Mémorisation
- Action

Apprends à doser

Relatif à l'auditoire, le pathos, bien plus que l'éthos, demande à être adapté. Les effets dépendront totalement de la façon dont les émotions suscitées par l'orateur seront perçues par ses auditeurs. Le nombre d'émotions mobilisables varie selon les psychologues. Les plus sobres en dénombrent quatre : la colère, la joie, la tristesse et la peur. La médecine traditionnelle chinoise en compte cinq. Descartes en identifiait six¹⁸. De son côté, Robert Plutchik, dans sa roue des émotions, pousse jusqu'à trente-deux nuances, ajoutant vingt-huit combinaisons ou degrés aux quatre émotions de base¹⁹. Dans le but de persuader, l'orateur peut donc, en plus des émotions primaires, jouer sur toute une palette de nuances.

Pour allumer les passions, plusieurs techniques sont à ta disposition. Voyons les principales à mettre en scène : la description, l'amplification et la matérialisation.

Dans la description d'une situation, d'un lieu, d'une personne, il s'agit de montrer l'émotion, de la peindre, plutôt que de la dire. Pour Quintilien : « Quiconque concevra bien ces images réussira parfaitement à exciter les passions²⁰. » L'orateur doit vivre la situation, parcourir le lieu, incarner le personnage. L'idéal, lorsque cela est possible, est d'impliquer les cinq sens. Plus il y aura de sens sollicités, plus la scène paraîtra réelle à l'auditeur. C'est la meilleure façon de stimuler son imagination. La description sera si frappante que l'auditeur aura l'impression qu'elle se déroule sous ses yeux,

de sorte qu'il sera aussi ému que s'il avait été témoin de la scène. L'orateur donne à voir plutôt qu'il n'explique.

Il est important que la description se concentre sur ce qui est le plus à même de susciter l'émotion, en évitant autant que possible ce qui paraîtra trop neutre. D'un autre côté, trop de stimuli à but émotionnant peuvent s'avérer contre-productifs ; trop affecté, le ton laissera voir la ficelle. L'excès d'effets dans la description est donc à proscrire sous peine de noyer l'émotion.

Amplifier les faits favorise l'excitation des émotions pour leur donner plus de force. « Le but de l'orateur dans l'emploi des passions n'est pas seulement de représenter les choses atroces ou pitoyables telles qu'elles sont, mais encore d'exagérer celles qui semblent ordinairement supportables²¹. » Ce que nous dit Quintilien à propos des situations dramatiques s'applique à toutes situations. Il s'agit d'augmenter l'intensité de l'émotion que l'on cherche à susciter.

L'amplification doit être sagement mesurée, sous peine de perdre en crédibilité. À vouloir trop bien faire, on risque de manquer l'objectif. C'est ainsi que Quintilien définit l'affectation : « Tout ce qui est au-delà du bien²². » Pour Georges Molinié, « l'affectation est un vice du style²³ ». Quintilien est plus sévère encore : « De tous les défauts de l'éloquence, c'est le pire²⁴. »

« Mais ce n'est pas seulement par la parole que l'on touche le cœur des juges, c'est aussi par les objets qu'on expose à leurs yeux²⁵. » La matérialisation est l'un des stratagèmes les plus puissants pour provoquer des émotions chez l'auditoire. Le 5 février 2003 à l'ONU, agitant une petite fiole remplie de poudre présentée comme de l'anthrax, Colin Powell, secrétaire d'État de George W. Bush, affirme que l'Irak de Saddam Hussein dispose d'armes de destruction massive. Nous savons depuis que tout était faux. Mais en matérialisant la menace, Colin Powell crée l'émoi dans la communauté internationale. Si produire un objet est efficace, inviter à témoigner un client, une victime, un pair, un expert, peut l'être encore plus, que ce soit en vidéo ou en chair et en os.

Si tu décides d'inviter une personne à monter sur scène pour un moment d'émotion, mets-toi d'accord avec elle au préalable sur sa façon de se présenter et sur ce qu'elle va dire, aussi bien sur la forme et sur le fond que sur sa tenue. Il est facile de rater la cible par manque de préparation. Faute d'avoir été correctement cadré, le témoignage, plutôt que de déclencher de

profitables émotions, pourrait instaurer un profond malaise préjudiciable à l'ensemble du discours.

Ces trois moyens destinés à susciter l'émotion que sont la description, l'amplification et la matérialisation peuvent être combinés à l'envi. Il est parfaitement envisageable et, dans bien des cas, souhaitable d'amplifier ou de matérialiser une description, voire de cumuler les trois procédés.

Bien qu'il ne soit pas à la portée de tous les orateurs, à cause de son maniement délicat, l'humour a toute sa place en surimpression des trois moyens décrits. Provoquant le rire ou le sourire, l'humour insuffle la joie, mais aussi d'autres nuances : optimisme, sérénité, étonnement, surprise, intérêt, admiration, etc.

Là encore, l'orateur doit s'adapter. Tout le monde a en tête la sentence de l'humoriste Pierre Desproges : « On peut rire de tout, mais pas avec tout le monde. » Si l'on veut s'attirer la bienveillance du public, on évitera, par exemple, de faire des plaisanteries offensantes sur la religion devant une communauté religieuse.

Se focaliser continuellement, dans un discours, sur des émotions du même registre peut provoquer une saturation néfaste qui, *in fine*, émoussera les sens. Les nez, professionnels de l'odorat, le savent bien : après avoir senti plusieurs parfums, la fatigue olfactive fait son œuvre, les récepteurs nasaux ne captent plus rien, saturés qu'ils sont. Pour réinitialiser leurs capteurs, les professionnels ont recours au café. Sentir quelques grains suffit à retrouver immédiatement toutes ses facultés olfactives. Pour mettre en valeur les émotions que tu cherches à susciter, tu as donc tout intérêt à procéder par contraste. Passer du rire aux larmes, revenir au neutre après un moment d'humour, glisser du ton grave au ton léger, t'assurera les meilleurs effets.

Il y a aussi une progression à suivre. L'émotion doit croître jusqu'à atteindre un point culminant dans le finale. « Dans la péroraison, plus qu'ailleurs, le pathétique doit-il aller toujours en augmentant, parce que tout ce qui n'ajoute pas à ce qui a déjà été dit semble le diminuer, et qu'une passion qui décroît est bientôt éteinte », souligne Quintilien²⁶. Veille donc à garder des munitions pour le finale ; cela t'aidera à emporter l'adhésion du public.

Tout est affaire de dosage : l'intensité des mots, la dureté du ton, l'ampleur des gestes, la pertinence des illustrations, etc. Pour toucher juste, rien ne sera laissé au hasard. Tout sera mesuré selon la réponse du public.

Les moyens du pathos

- La description
- L'amplification
- La matérialisation
- L'humour
- Le contraste
- La gradation

Libère ton pathos

Si tu as déjà assisté à des funérailles, tu as sûrement remarqué à quel point les différentes personnes qui prennent la parole sont touchantes. Ce ne sont en général pas des professionnels de l'éloquence. Certaines parlent en public pour la première fois de leur vie. Et pourtant, elles ne manquent pas d'émouvoir. C'est parce qu'elles ne feignent pas l'émotion. Elles ressentent réellement ce que portent leurs mots. « Autant donc que j'en puisse juger, le grand secret pour émouvoir les autres, c'est d'être ému soi-même », confirme Quintilien²⁷. En matière de pathos, l'empathie est la clef. Ressens pleinement les émotions que tu mets en scène. Montre-les plutôt que de les dire. Identifie-toi à l'histoire que tu racontes. Tu dois toi-même être touché avant de pouvoir toucher les autres. Car, comme le dit encore Quintilien : « On n'est échauffé que par le feu et mouillé que par l'eau. »

L'expression du pathos ne réside pas que dans les mots. L'intonation, la gestuelle, les expressions faciales, le regard jouent à plein. Accorde ta voix, et ton corps, et ton esprit, avec tes mots. Une part de l'émotion se trouve dans le texte, mais c'est ta prestation qui va la libérer. En procédant de la sorte, en frappant l'imagination du public par ton incarnation des émotions, tu provoqueras son empathie et emporteras les cœurs, comme l'explique Aristote : « L'esprit de l'auditeur se laisse alors séduire à l'accent de vérité qu'a l'orateur, parce que dans les mêmes circonstances on sentirait ce qu'il sent, et l'on admet avec lui que les choses sont telles qu'il les présente, bien qu'en réalité elles ne soient pas comme il les montre²⁸. » Considère le pathos comme un argument, et non des moindres.

Avec style

Donne du relief

Le style, ou *stylus* en latin, est à l'origine un poinçon utilisé dans l'Antiquité pour écrire sur des tablettes recouvertes de cire. À partir du XIII^e siècle, il devient une manière de procéder, puis une manière d'exprimer sa pensée, avant de s'appliquer aux beaux-arts. L'écrivain Louis Reybaud désigne le style comme « le sceau de l'artiste, son cachet et son blason²⁹ ». On parle volontiers de style oratoire.

Selon le CNRTL, le style est, dans le domaine de la linguistique : « L'ensemble des moyens d'expression (vocabulaire, images, tours de phrase, rythme) qui traduisent de façon originale les pensées, les sentiments, toute la personnalité d'un auteur. » Tout est dans le mot « originale ». À chacun de trouver une manière de parler qui lui est propre. Le style est ce qui élève le verbe, ce qui donne du relief au discours. Il n'est donc pas cantonné à l'écriture ; il relève aussi, et pas qu'un peu, de la prestation. Le style, c'est ce qui fait que le public prendra plaisir ou non à t'écouter. Car n'oublions pas qu'en plus d'instruire et d'émouvoir, l'orateur doit aussi plaire. Ce qui suscite l'admiration, c'est le style de l'orateur plus que le contenu de son discours, la manière de dire plutôt que ce qui est dit. Le texte peut emporter l'approbation, mais c'est le style qui provoque l'admiration. Sans compter que l'auditeur, s'il est séduit par le style, aura plus de foi en ce que l'orateur lui dit³⁰.

Mais l'ornement oratoire ne doit pas prendre le pas sur la clarté. Le premier souci de l'orateur qui veut convaincre est d'être compris. L'important est de faciliter la compréhension, et non pas de l'entraver par un style surchargé. Moins l'auditeur aura d'efforts à faire pour comprendre, plus facile il sera à convaincre. C'est pourquoi des orateurs n'hésitent pas à répéter d'une autre façon ce qu'ils viennent de dire, bien plus qu'ils ne le feraient à l'écrit. Dire n'est pas écrire. Des phrases trop longues, l'abus de parenthèses, des respirations placées à mauvais escient perdent l'auditeur aussi sûrement qu'un vocabulaire abscons. La lecture peut être interrompue, un paragraphe peut être relu, le dictionnaire peut être consulté. Le discours, lui, est un flux inarrêtable, il doit être compris sur le vif, sans possibilité de retour en

arrière. Si le style ne peut rendre le discours plus clair, au moins ne doit-il pas l'obscurcir.

À quoi sert le style

- Donner du relief au discours
- Imprimer l'originalité de l'orateur
- Séduire l'auditeur
- Transmettre des émotions
- Faciliter la compréhension

Des trois styles

Cicéron reconnaissait trois styles oratoires : le style simple, le style tempéré et le style sublime³¹. Le premier, qui est celui de la conversation, convient lorsqu'il s'agit essentiellement d'instruire. Il est donc parfaitement adapté aux exposés, aux rapports, dès qu'il est question de renseigner sur des faits ou de fournir des chiffres. Le but est simplement l'information. Dans ce style, l'orateur s'adresse à l'auditeur comme s'il était un ami, sans fioritures, avec un vocabulaire simple, dans un langage de tous les jours, sur un ton accessible sans être familier. Le style conversationnel est clair et concis afin que l'auditoire reçoive le message sans distorsion aucune. L'orateur s'efforce d'être objectif et impartial. Il fait part le moins possible de ses sentiments et opinions personnels.

Quelques jours après son arrivée à l'île d'Elbe, le général Cambronne, placé sous les ordres du général Drouot, gouverneur de l'île, fut nommé commandant de Porto-Ferrajo. Pendant les dix mois qu'il y est resté, il n'a entretenu en France aucune correspondance ; sa mère seule a reçu de lui quelques lettres étrangères à la politique, et il a écrit au général Curial une seule lettre dont l'objet vous est connu.

Le 28 avril 1816, le général Cambronne comparaît devant le conseil de guerre pour avoir trahi Louis XVIII en participant aux Cent-Jours de Napoléon. Dans sa narration, son avocat Pierre-Antoine Berryer fait appel au style simple pour évoquer les faits d'un ton neutre.

Pour plaire, on optera plus avantageusement pour le style tempéré. L'humour, l'anecdote, le storytelling sont souvent au rendez-vous dans ce style au ton léger. L'orateur retient l'attention des auditeurs tout en faisant valoir un point de vue sur un sujet qui les concerne ou qui concerne leur organisation. Le style tempéré permet parfois de rompre avec le sérieux d'un protocole et de briser rapidement la glace. L'humour est utilisé pour alléger l'ambiance et rendre le moment plus agréable pour l'auditeur. Les anecdotes sont utilisées pour fournir des exemples, pour montrer des mécanismes, pour amener des déductions.

Probablement, nombre d'entre vous connaissent l'histoire des deux marchands qui se rendirent en Afrique dans les années 1900. Ils furent envoyés là-bas pour y chercher des opportunités de vendre des chaussures. Chacun d'eux envoya un télégramme à Manchester. Le premier écrivit : « Situation désespérée. Stop. Ils ne portent pas de chaussures. » Le deuxième écrivit : « Opportunités incroyables. Ils ne portent pas encore de chaussures. »

Le chef d'orchestre Benjamin Zander commence sa conférence TED de 2008 en style léger. Un trait d'humour, et le public est conquis. Maintenant qu'il a toute son attention, il va pouvoir parler de musique classique dont rien que l'appellation austère fait froncer les sourcils à plus d'un.

Quant au style sublime, qui s'appuie généralement sur un texte plus orné, c'est celui à choisir dans le but d'émouvoir. C'est le style des grandes occasions : remise de récompense, éloge funèbre, intérêt national, menace apocalyptique. Le style sublime impose une voix grave, un ton solennel, souvent aussi un débit plus lent (certains orateurs choisissent d'accélérer au contraire). Le regard y est plus intense et les silences profonds. C'est le style de prédilection pour faire bouger les gens.

L'hommage d'aujourd'hui n'appelle que le chant qui va s'élever maintenant, ce Chant des partisans que j'ai entendu murmurer comme un chant de complicité, puis psalmodier dans le brouillard des Vosges et les bois d'Alsace, mêlé au cri perdu des moutons des tabors, quand les bazookas de Corrèze avançaient à la rencontre des chars de Rundstedt lancés de nouveau contre Strasbourg. Écoute aujourd'hui, jeunesse de France, ce qui fut pour nous le Chant du Malheur. C'est la marche funèbre des cendres que voici. À côté de celles de Carnot avec les soldats de l'an II, de celles de Victor Hugo avec les Misérables, de celles de Jaurès veillées par la Justice, qu'elles reposent avec leur long cortège d'ombres défigurées. Aujourd'hui, jeunesse, puisses-tu penser à cet homme comme tu aurais approché tes mains de sa pauvre face informe du dernier jour, de ses lèvres qui n'avaient pas parlé ; ce jour-là, elle était le visage de la France.

Le finale du discours d'André Malraux prononcé à l'occasion du transfert des cendres de Jean Moulin au Panthéon (19 décembre 1964) est l'un des

exemples les plus patents du style sublime. Le moment est solennel, le décor imposant. Même le temps est lugubre.

Bien sûr, cette assignation d'un style à une mission est grossière, un orateur devant à la fois instruire, plaire et émouvoir. Mais elle permet de comprendre l'orientation que l'on peut prendre en fonction de la mission que l'on souhaite privilégier parmi les trois. Dans les faits, chacun des trois styles peut faire l'objet de plusieurs nuances, rendant le passage de l'un à l'autre plus subtil.

Un même texte pourra se décliner sur différents styles selon les circonstances. Fidèle au projet de l'Oulipo³², Raymond Queneau en fit d'ailleurs l'expérience dans *Exercices de style*³³. Sur la base d'une banale histoire du quotidien, l'auteur propose quatre-vingt-dix-neuf narrations différentes. Sous une forme plus ramassée, dans « la tirade du nez » de Cyrano de Bergerac³⁴, Edmond Rostand nous donne, lui aussi, une leçon flamboyante des différentes variations de ton envisageables à partir d'une seule phrase : agressif, amical, descriptif, etc.

Le choix du style se fera surtout en fonction du sujet, du public et du registre (informatif, divertissant, persuasif ou inspirant). Tout en restant fidèle à sa personnalité, il faut pouvoir changer de style selon les circonstances. On ne parle pas du même ton dans un prétoire et dans un cabaret. De même, tu adapteras ton style selon que tu t'adresses à tes équipes, aux membres de ta direction ou à des clients, selon que tu annonces une réussite ou prévois une catastrophe.

Les orateurs les plus habiles sont capables de changer de style au cours du même discours, passant du style tempéré de l'ouverture (pour séduire) au style simple dans le développement (pour instruire) jusqu'à glisser progressivement vers le style sublime durant le finale (pour émouvoir). C'est le meilleur moyen de ne pas tomber dans la monotonie, qui littéralement veut dire : d'un seul ton.

Les trois styles

- Le style simple
- Le style tempéré
- Le style sublime

Faire bonne figure

Par définition, les figures de style sont faites pour nourrir le style. Pierre Fontanier définit ainsi les figures : « Les figures du discours sont les traits, les formes ou les tours plus ou moins remarquables et d'un effet plus ou moins heureux, par lesquels le discours, dans l'expression des idées, des pensées ou des sentiments, s'éloigne plus ou moins de ce qui en eût été l'expression simple et commune³⁵. » Les figures de style³⁶ sont l'ornement du discours. Elles embellissent la parole en lui donnant plus d'éclat.

Maîtriser toutes les figures est le travail de toute une vie. Certaines, plus adaptées à la littérature et à la poésie, sont difficiles à intégrer dans un discours. D'un maniement délicat, elles peuvent faire basculer le style sublime dans une grandiloquence risible. Voyons seulement quelques-unes des catégories de figures les plus simples et les plus utiles à un orateur dans le cadre d'une parole improvisée.

Les figures de répétition permettent d'insister et de marquer les esprits. Elles donnent de la force au propos. En même temps, dans le cas d'une improvisation, elles laissent le temps à l'orateur de penser la suite de son discours. L'anaphore est la reprise d'un même mot ou groupe de mots au début de plusieurs phrases successives : « Cette guerre n'est pas limitée au territoire malheureux de notre pays. Cette guerre n'est pas tranchée par la bataille de France. Cette guerre est une guerre mondiale³⁷. » Dans l'épiphore, au contraire, la reprise a lieu en fin de phrases : « Je veux que chacune et chacun puisse travailler dans notre pays plus facilement, que les entrepreneurs embauchent plus facilement, que les entrepreneurs investissent plus facilement, mais que chacune et chacun puisse aussi travailler plus facilement³⁸. » L'épanalepse, répétition simple, indique la conviction de l'orateur qui martèle sa pensée : « Car la France n'est pas seule. Elle n'est pas seule ! Elle n'est pas seule³⁹ ! »

Les figures antithétiques sont le fruit d'un contraste entre deux mots, deux formules ou deux pensées. L'oxymore, dont il est prudent de ne pas abuser, en fait partie ; deux mots contradictoires ou s'excluant sont juxtaposés : « Il est trop passionnément amoureux des glorieuses bassesses du christianisme, pour vouloir corrompre par les vanités de l'éloquence séculière la vénérable simplicité de l'Évangile de Jésus-Christ⁴⁰. » L'antithèse proprement dite, dont l'alliage permet une mise en relief, est le simple rapprochement de

termes antinomiques : « Mais, par bonheur, son incroyable audace est accompagnée de la plus étrange imprudence⁴¹. »

Les figures d'amplification apportent un effet dramatique des plus intéressants. Elles étoffent la parole. L'hyperbole procède de l'exagération, frisant parfois la mauvaise foi, quitte à figurer l'impossible : « Il y a visiblement davantage de nuisances sonores à l'Assemblée nationale qu'à Roissy-Charles de Gaulle et Orly réunis⁴². » La gradation est de l'ordre de la surenchère, chaque terme allant plus loin que celui qui précède : « Découragé, accablé par tant de contretemps, Publius a recours à votre loyauté, à votre justice, à votre humanité⁴³. »

La question rhétorique, en marquant une rupture, dynamise le discours pour maintenir l'attention de l'auditoire. L'orateur pose une question et y répond lui-même. La question rhétorique, qui s'improvise très facilement dans un discours, sert tout aussi bien à faire réfléchir qu'à faire passer ses propres sentiments : « Pourquoi voulez-vous que nous dissimulions l'émotion qui nous étreint tous, hommes et femmes qui sommes ici, chez nous, dans Paris debout pour se libérer et qui a su le faire de ses mains⁴⁴ ? »

Il est bien sûr possible d'associer ces différentes figures dans un même élan. Admire le lyrisme avec lequel Martin Luther King mêle, entre autres, anaphore, antithèses, hyperboles et gradations, dans cet extrait de son célèbre *I Have a Dream* :

Mais cent ans ont passé et le Noir n'est pas encore libre. Cent ans ont passé et l'existence du Noir est toujours tristement entravée par les liens de la ségrégation, les chaînes de la discrimination. Cent ans ont passé et le Noir vit encore sur l'île solitaire de la pauvreté dans un océan de prospérité matérielle. Cent ans ont passé et le Noir languit toujours dans les marges de la société américaine et se trouve en exil dans son propre pays. C'est pourquoi nous sommes accourus aujourd'hui en ce lieu pour rendre manifeste cette honteuse situation⁴⁵.

Les familles de figures les plus utiles à l'improvisation

- Les figures de répétition
- Les figures antithétiques
- Les figures d'amplification
- Les questions rhétoriques

Les phrases qui frappent

Le mot *punchline* vient de l'anglais *punch*, « coup de poing », et *line*, « réplique ». C'est une sentence destinée à frapper les esprits. Elle est de préférence autoportante, donc citable et compréhensible en dehors de son contexte. Les *punchlines*, ou phrases-chocs, ça se prépare. Si tu as bien travaillé ton discours, elles sont déjà placées aux endroits les plus judicieux. Reste maintenant à les mettre en scène.

Pour un impact maximal, il est du plus grand intérêt de concevoir des *punchlines* aussi brèves qu'une flèche doit être acérée pour se planter dans la cible. De même, il est important, afin que le public encaisse le coup et digère la sentence, de marquer une pause après le dernier mot. En marquer une aussi avant avertit l'auditeur d'un moment crucial et l'invite à plus d'attention.

Prends bien soin de mettre en valeur tes *punchlines*, car tes auditeurs ne retiendront peut-être que ça de tout ton discours. Qu'a-t-on retenu de l'improvisation de De Gaulle sur les marches de l'Hôtel de Ville de Paris ? « Paris outragé ! Paris brisé ! Paris martyrisé ! Mais Paris libéré ! » Qu'a-t-on retenu de l'allocution de Kennedy au pied du mur de Berlin ? « *Ich bin ein Berliner*⁴⁶ ! » Qu'a-t-on retenu de la harangue de la Pasionaria au balcon du ministère de l'Intérieur à Madrid ? « *¡No pasarán*⁴⁷ ! » Peu de mots suffisent parfois pour rester dans les mémoires.

Songe que tes *punchlines* pourraient devenir des citations ; présente-les dans un écrin. Donne-leur du relief, de l'éclat. C'est parce qu'elles s'inscriront dans un contraste qu'elles brilleront de tous leurs feux. Parle plus fort ou au contraire chuchote pour forcer l'attention, articule, détache les mots, change de débit, fixe le public dans les yeux. Vise autant le cœur que l'esprit. Et fais claquer ta formule. Qu'elle jaillisse comme de l'ombre, saillante.

La *sprezzatura*

La *sprezzatura* est un mot italien intraduisible en français. Comme tous les mots intraduisibles, il faut plusieurs mots ou locutions pour le caresser au plus près dans toutes ses nuances. La *sprezzatura*, c'est à la fois, et pas tout à fait, la nonchalance, la facilité apparente, l'aisance aboutie, le naturel consommé. La classe ! La *sprezzatura*, c'est un danseur qui virevolte dans les airs avec pureté, flottant sur la musique, maître pourtant de chaque

muscle, de chaque tendon, de chaque ligament ; puis se pose, on ne saurait dire à quel instant, sans verser une seule goutte de sueur, sans crispier son plaisir, dans un silence rayonnant. Il y a du génie dans la *sprezzatura*.

Selon Baldassare Castiglione qui inventa ce mot au XVI^e siècle, la *sprezzatura* est la grâce qui émane d'un être humain dans tout ce qu'il fait, dans tout ce qu'il dit, avec une nonchalance maîtrisée : « Il faut fuir, autant qu'il est possible, comme un écueil très acéré et dangereux, l'affectation, et, pour employer peut-être un mot nouveau, faire preuve en toute chose d'une certaine désinvolture [*sprezzatura*], qui cache l'art et qui montre que ce que l'on a fait et dit est venu sans peine et presque sans y penser⁴⁸. »

Faire preuve de *sprezzatura*, pour un orateur, c'est parler sans laisser voir les artifices de la rhétorique, c'est s'exprimer sans contention d'aucune sorte. L'aisance, la facilité naturelle irradiant de ses gestes, de ses paroles, comme un enchantement. C'est ce qui le rend convaincant. Un auditeur qui s'aperçoit des efforts déployés pour le convaincre devient méfiant : « Grosse est la ficelle ! » Le client veut bien acheter, mais il n'aime pas qu'on lui vende. « Le véritable art est celui qui ne paraît pas être de l'art, et l'on doit par-dessus tout s'efforcer de le cacher, car, s'il est découvert, il ôte entièrement le crédit et fait que l'on est peu estimé⁴⁹. » Naviguant quelque part entre la spontanéité et le contrôle, loin de l'affectation, la *sprezzatura* fait fleurir le charisme. Pour être charmé, l'auditeur ne doit rien deviner du travail acharné sur lequel s'appuie l'orateur, ni de la profonde concentration mise en œuvre au moment où il parle. Il ne doit rien savoir de la sueur, des larmes et des ratures.

La *sprezzatura*, c'est ce qui reste quand on oublie la rhétorique, comme on oublie qu'on respire.

Pour cerner la *sprezzatura*

- Nonchalance contrôlée
- Désinvolture calculée
- Facilité apparente
- Aisance aboutie
- Naturel consommé
- Classe travaillée
- Grâce élaborée

Les supports visuels

Le diaporama

Le diaporama, avec des logiciels de présentation tels que PowerPoint, Keynote ou encore Prezi, est le support visuel vedette des discours, des réunions d'entreprise et des conférences⁵⁰. La préparation étant traitée dans *La Mécanique du discours*, nous ne parlerons ici que de la diffusion.

Si tu es sûr que ton diaporama enrichit ton discours, alors fais tout ce qui est en ton pouvoir pour en faire une réussite, car le prix à payer est moins de contact visuel. Moins ne veut pas dire plus du tout ; ce ne serait pas acceptable. Tout au long de ton discours, reste l'acteur principal. Ne deviens jamais l'accessoire de ton diaporama. Maintiens le contact visuel le plus possible.

Ne te sers pas du grand écran comme d'un prompteur. Ne lis pas, parle. Si tu as besoin de vérifier que la bonne diapositive est affichée, jette un œil à ton ordinateur. Cela t'évitera de tourner le dos au public.

Lorsque tu affiches une citation, garde le silence quelques secondes, car les participants ne t'écouteront pas pendant qu'ils lisent.

Si l'image projetée n'est plus en lien avec ce que tu dis, coupe temporairement la projection ou affiche un écran neutre (touche « B » comme *black* pour noir, touche « W » comme *white* pour blanc) de façon à retrouver le contact visuel. Cela arrivera à plusieurs reprises si tu n'utilises que cinq diapos pour une heure de discours.

La vidéo

Une vidéo peut être intégrée à un diaporama. Mais elle peut aussi être exploitée de façon indépendante. Utiliser une vidéo impose les mêmes contraintes technologiques – et donc fait prendre les mêmes risques – que le diaporama. Prévois un plan B, si la diffusion s'avère impossible. Quel que soit le sujet, reste sur des formats courts ; tu es un orateur, pas un projectionniste. Si une vidéo longue est indispensable, arrange-toi pour faire

des arrêts sur image pertinents, de manière à reprendre la main de temps en temps par un commentaire éclairant.

Une vidéo doit servir à illustrer quelque chose ; pense à préciser ce qu'il faut en retirer. Veille aussi à présenter, avant ou après la diffusion, le contexte, de manière à faciliter la compréhension. La vidéo peut être aussi un support interactif si elle permet de lancer une réflexion ou un débat.

Le tableau blanc

Le tableau blanc est très utilisé en réunion et pour les petits comités. Il a un caractère éphémère : au bout d'un moment lorsqu'il est plein, il faut impérativement l'effacer pour pouvoir continuer, sans possibilité de retour en arrière. Heureusement, aujourd'hui, on peut le prendre en photo avant que le texte ne disparaisse. Les tableaux les plus modernes ont même une fonction de sauvegarde et offrent une option d'impression.

On se sert du tableau pour noter des idées, des suggestions, des mots-clefs. Grâce à sa grande surface, il est pratique pour faire des croquis en couleurs, des organigrammes, simuler des flux, etc.

Pour bien gérer l'aspect éphémère du tableau blanc, divise-le mentalement ou d'un trait vertical en deux ou trois colonnes. Écris en remplissant les colonnes de gauche à droite. Lorsque la dernière est complète, efface la première et continue. Entretemps, les participants auront pu noter ou photographier les informations avant qu'elles soient effacées.

Le paperboard

Comme le tableau blanc, le paperboard, aussi appelé tableau à feuilles mobiles, est utile lorsque le discours offre une dimension pédagogique. Il est possible de faire une présentation complète basée sur le paperboard. Dans ce cas, pour ne pas interrompre trop longtemps le contact visuel avec le public, il est nécessaire de rédiger toutes les feuilles à l'avance, de préférence avec un peu de couleur. À cette occasion, entraîne-toi à écrire en restant face à l'auditoire. Pendant le discours, tu viendras juste compléter le texte par un mot, une flèche, un croquis. Cette impression de créer une présentation plus ou moins en direct a quelque chose de séduisant pour le

public. Cela offre une animation qui peut rendre le discours sinon plus vivant, au moins plus varié.

L'usage du paperboard n'est intéressant que pour un petit groupe ou dans une grande salle avec reprise caméra sur grand écran. Cela suppose d'écrire lisiblement et sans fautes d'orthographe. Une écriture indéchiffrable fatigue le spectateur et les fautes détournent son attention de l'essentiel. Par ailleurs, veille à utiliser des marqueurs neufs. Il n'y a rien de pire, pour l'orateur comme pour le public, que d'écrire avec un marqueur sec. Lorsque tu as fini d'écrire, écarte-toi afin que tout le monde puisse voir.

En dehors d'une présentation complète, le paperboard peut être utile pour afficher le plan du discours, pour noter les suggestions des participants à la suite d'une question, pour écrire des mots compliqués, importants, des noms propres, des dates, des chiffres, pour faire des schémas destinés à illustrer des concepts ou des processus, ou encore pour résumer un passage.

La tablette graphique

La tablette graphique est l'outil privilégié des graphistes et idéal pour des infographies. Elle est constituée d'une surface de travail numérique, reliée à un ordinateur comme l'est une souris, et d'un stylet. On dessine sur la surface avec le stylet et le tracé apparaît sur l'écran de l'ordinateur. Dans le cadre d'une présentation, tout ce que dessine ou écrit l'orateur apparaît sur grand écran à la vue du public.

Pour les participants, il y a quelque chose de magique à voir le discours s'illustrer en direct et de façon personnalisée devant leurs yeux. Le dispositif peut servir à faire des schémas pour simplifier l'information et la rendre plus facile à mémoriser ou encore à dessiner une *mindmap*. Elle peut aussi faciliter la prise de notes des auditeurs si tu consens à ce qu'ils prennent des photos de l'écran.

Les accessoires

Utiliser un accessoire peut être très convaincant. Toutes sortes d'accessoires sont envisageables pour appuyer un discours dans le cadre d'une démonstration, pourvu qu'ils soient faciles à manier sur scène ou en réunion.

Ne va pas imaginer pas qu'il faut un équipement digne des plus admirables magiciens. En 2008, pour présenter la dernière innovation de sa société, l'un des grands maîtres de la technologie, Steve Jobs, utilise comme accessoire... une banale enveloppe de bureau. Plutôt que d'expliquer, chiffres à l'appui, qu'Apple vient d'inventer l'ordinateur le plus fin au monde, il ouvre l'enveloppe et en tire le premier MacBook Air devant un public ébaubi.

Préparation physique

Un dîner léger

L'un des meilleurs moyens de s'assurer une bonne nuit est de se coucher une fois l'estomac vidé. La nourriture met en moyenne 24 heures pour parcourir les 9 mètres de tube digestif qui relie la bouche à l'anus. Elle passe environ 3 à 4 heures dans l'estomac pour être décomposée, autant dans l'intestin grêle pour être triée et 16 heures dans le gros intestin pour être évacuée. Mais il s'agit d'une moyenne ; le parcours peut nécessiter près de 72 heures si l'on accumule les erreurs ou si l'on a des problèmes digestifs. La vidange gastrique, déclenchée 20 minutes après le début du repas, peut ainsi durer jusqu'à 6 heures.

Dans le pire des cas, si tu dînes à 20 heures, tu devras attendre 2 heures du matin pour serrer ton oreiller dans les bras ! Car se coucher l'estomac plein compromet le repos. En effet, le sommeil diminue le rythme cardiaque et fait baisser la température corporelle de 37 °C à 36 °C. Or, la digestion nécessite un afflux de sang et élève la température de quelques dixièmes. Si la digestion prend le dessus, le sommeil ne sera pas réparateur et si le sommeil l'emporte, la digestion sera retardée, entraînant éventuellement une fermentation indésirable.

Parmi les erreurs fréquentes, on trouve l'insuffisance de mastication. Les molaires et les prémolaires sont faites pour broyer. Si elles ne remplissent pas leur mission, c'est l'estomac qui devra accomplir le travail, car les aliments ne peuvent franchir l'ouverture du pylore, qui mène à l'intestin grêle, qu'à condition de ne pas dépasser la taille de 0,25 mm. De plus, la mastication permet à une enzyme contenue dans la salive, la ptyaline,

d'entamer la digestion des glucides. La digestion est encore allongée par une grande quantité de nourriture et par la présence dans le repas de graisses cuites, de protéines et d'alcool.

Pour raccourcir le temps de séjour gastrique et se coucher plus tôt après le dîner, il faut donc manger en petites quantités en évitant fritures, viande et alcool, tout en privilégiant les aliments à courte digestion. Note que les fruits en fin de repas allongent la digestion, car ils se combinent mal avec les autres aliments, et que les boissons, telles que l'eau et le thé, diluent les sucs gastriques. Les modes de cuisson à favoriser sont la vapeur douce, la cuisson à l'eau et la cuisson au four.

Les temps de séjour gastrique

- Jus de fruits et jus de légumes : 15 min
- Légumes verts : 30 min
- Fruits : 45 min
- Autres légumes (carottes, betteraves) : 1 heure
- Céréales, légumineuses, tubercules : 1 h 30
- Fruits secs : 2 heures
- Viande, volaille, poisson, laitage : 4 heures

Il est possible de raccourcir encore la digestion par une petite marche de dix minutes sitôt sorti de table.

Passe une bonne nuit

Une vidange gastrique accomplie n'est pas le seul moyen de favoriser l'endormissement. La température de la pièce, de 18 °C à 19 °C, aide la chaleur corporelle à descendre au niveau optimal pour le sommeil. Tandis que les activités telles que le sport ont tendance à contrarier le processus, la relaxation participe à une entrée en douceur dans le sommeil. De même que les sons isochrones⁵¹, qui se jouent sur la gamme des ondes delta, correspondant à la fréquence cérébrale du sommeil.

Passer une bonne nuit est primordial avant toute épreuve. Pourtant, certains arrivent à se surpasser malgré (ou peut-être grâce à) une très grosse fatigue accumulée à force de préparation et de stress. Mais si tu n'es pas sûr d'être de cette trempe et si l'enjeu de ta prise de parole est élevé, mieux vaut prendre toutes les dispositions pour te ménager un sommeil réparateur. Une bonne nuit, c'est un endormissement rapide, un sommeil sans interruption et un réveil en douceur accompagné de la sensation d'être reposé. Une bonne nuit te permettra d'être en possession de tous tes moyens, de maîtriser tes émotions, de faire preuve de discernement et de maintenir un haut niveau d'aptitude décisionnelle.

Le réveil en douceur

Une bonne nuit, c'est aussi un bon réveil. Une nuit de sommeil est faite de trois à six cycles. La durée d'un cycle, estimé à 90 minutes en moyenne, varie d'un individu à l'autre. Si tu connais la durée de ton cycle, programme ton réveil pour un nombre entier de cycles. Par exemple, si ton cycle est de 1 h 40, prévois de dormir 6 h 40 (4 cycles) ou 8 h 20 (5 cycles), et non pas 8 heures, ce qui casserait ton sommeil. Tu peux aussi envisager de ne pas utiliser de réveil afin d'ouvrir naturellement les yeux en fin de cycle.

Il existe en luminothérapie de petits appareils électriques appelés « simulateurs d'aube ». Ces mécanismes, qui, comme leur nom l'indique, simulent le lever du soleil, assurent un réveil en douceur en stimulant certaines fonctions organiques telles que la synchronisation circadienne, la diminution de la mélanine et l'augmentation de la température corporelle⁵². Dotés d'une fonction « simulateur de crépuscule », certains de ces appareils favorisent aussi l'endormissement.

À ton réveil, évite toute situation stressante, comme les journaux télévisés, porteurs en majorité de mauvaises nouvelles.

Assouplissement

Prononcer un discours est sans conteste une performance physique. Comme avant toute compétition, il est important de préparer son corps. Les exercices d'assouplissement, particulièrement ceux du yoga, offrent tant d'avantages qu'ils méritent de faire partie de ta préparation pour toute

intervention oratoire. Nous ne passerons pas en revue ici les différents exercices à faire ; tu trouveras de nombreuses propositions sur YouTube et dans les livres, le mieux étant quand même de se rendre à un cours.

Les étirements assouplissent notablement le corps. Une étude a montré que six semaines de yoga Iyengar à raison d'une séance de 90 minutes par semaine donnaient des résultats remarquables, notamment au niveau de la zone lombaire et des muscles ischiojambiers⁵³. Les étirements t'aideront donc à tenir plus longtemps la station debout sans fatigue. De plus, la souplesse apporte au corps plus d'élégance dans les déplacements comme dans le geste.

Les étirements favorisent une meilleure posture. La posture s'améliore lorsque la colonne vertébrale est assouplie. Une étude portant sur des femmes de 50 à 79 ans pratiquant 90 minutes de Hatha yoga une fois par semaine a montré que leur colonne vertébrale était devenue plus souple sur tous les plans de rotation⁵⁴. Les étirements redressent le corps, ouvrent la poitrine, font baisser les épaules. La posture influençant l'état d'esprit, un corps bien droit te donnera de l'assurance et de l'autorité.

Les étirements ont des effets bénéfiques sur le système cardiovasculaire. La pratique de 90 minutes de yoga Bikram trois fois par semaine pendant 12 semaines a révélé une amélioration de la santé vasculaire, que ce soit en salle tempérée (23 °C) ou en salle surchauffée (40,5 °C⁵⁵). Avec une meilleure pression artérielle et une meilleure circulation sanguine, tes tissus et notamment ceux du cerveau seront mieux irrigués. En conséquence, tu seras plus endurant et plus vif d'esprit pour livrer ton discours.

Les étirements font baisser le niveau de stress et d'anxiété. Ces conclusions ont été apportées par une expérience faite sur 52 femmes iraniennes d'une trentaine d'années. Après quatre semaines de Hatha yoga, à raison de trois séances de 60 à 70 minutes par semaine, leur niveau de stress, d'anxiété et même de dépression avait considérablement diminué⁵⁶. En pratiquant quelques étirements avant d'entrer en scène, tu auras moins d'appréhension à prendre la parole en public.

Les étirements améliorent l'image de soi. C'est le résultat d'une étude menée pendant quinze ans sur 1 664 jeunes adultes. Les 16,2 % de participants ayant déclaré pratiquer le yoga plus de 30 minutes par semaine affichaient un niveau de satisfaction corporelle supérieur aux non-pratiquants⁵⁷. Une meilleure image de toi te donnera aussi une meilleure confiance en toi, un précieux atout pour réussir ton discours.

Les étirements stimulent le fonctionnement cérébral. Selon une méta-analyse basée sur 34 études internationales de neuro-imagerie du yoga⁵⁸, la pratique du yoga entraîne une augmentation du volume de matière grise dans l'insula (liée notamment aux émotions et à la conscience de soi) et l'hippocampe (qui joue un rôle central dans la mémoire et l'orientation), ainsi qu'une activation accrue du cortex préfrontal (siège de différentes fonctions cognitives : le langage, la mémoire de travail, le raisonnement). Un cerveau alerte te permettra de mieux gérer les différents paramètres d'une prise de parole en public.

Prévois une séance d'étirements d'au moins 30 minutes le jour de ton intervention, chez toi ou sur place. Tu seras ainsi plus performant sur le plan physique comme sur le plan cognitif.

Les bienfaits des étirements

- Augmentent l'endurance
- Donnent de l'élégance dans le geste
- Améliorent la souplesse des déplacements
- Favorisent une bonne posture
- Renforcent l'assurance et l'autorité
- Rendent l'esprit plus vif
- Abaissent le niveau de stress
- Améliorent l'image de soi
- Stimulent les fonctions cognitives

De la tenue

Le message avant tout

Avant même que tu aies ouvert la bouche, ta tenue vestimentaire donne une première image de toi. Quand on connaît l'importance de faire immédiatement bonne impression, on comprend qu'un vêtement ne peut pas être choisi au hasard. Car en même temps, la tenue vestimentaire joue

un rôle non négligeable dans l'éthos de l'orateur, tout au moins dans les premiers instants. Chaque détail doit être mûrement réfléchi. Évite les bijoux trop scintillants ou trop bruyants qui parasiteraient ton discours.

L'important est que ta tenue ne brouille pas ton message. À tous ceux qui s'étonnaient, au début de son mandat, de ses tailleurs à la coupe invariable, la chancelière allemande Angela Merkel répondait qu'elle s'habillait ainsi pour qu'on prête attention à ses propos plutôt qu'à ses vêtements. En effet, elle avait observé, comme toi aussi peut-être, que chaque fois qu'une femme connue s'exprime (c'est plus rarement le cas pour les hommes), les journaux commentent avant tout sa toilette. C'est particulièrement vrai pour les femmes de familles royales, les premières dames et les actrices de cinéma. Même une chef d'entreprise peut faire l'objet d'un regard critique de styliste assassin : « En ce 17 février 2003, jour de remise de décorations à l'Élysée, Laurence Parisot⁵⁹, visage pâlichon, porte un petit imper noir de guingois⁶⁰. » Ne laisse pas les gens se polariser sur ta tenue. Ton message est plus important.

Comme les Romains

D'une manière générale, il vaudra mieux s'adapter au contexte : « À Rome, fais comme les Romains. » Il conviendra donc parfois de renoncer à ta ligne habituelle ; il faut une bonne raison pour parler en redingote face à un public en short et espadrilles. Cela ne veut pas dire que tu doives t'habiller exactement comme tes auditeurs. Il y a un compromis à trouver entre ta signature vestimentaire, si tu en as une, et la tenue de camouflage.

On s'adapte non seulement à son public, mais aussi aux circonstances : remise de récompense, funérailles, mariage, conseil d'administration, rapport annuel, autant de situations différentes qui imposent de calculer chaque fois l'image que l'on veut donner. Mais il faut aussi que tu te sentes à l'aise, que tu n'aies pas l'air emprunté. Un vêtement confortable est un vêtement qui te met en confiance, qui ne restreint en rien tes mouvements. Une robe longue serrée aux chevilles avec talons aiguilles n'est pas adaptée aux déplacements en travers de la scène. Des vêtements contraignants peuvent t'obliger à rester statique, privant ton discours d'un dynamisme dont il aurait peut-être besoin.

Il s'agit de ne pas en faire trop ni dans un sens ni dans l'autre, mais de trouver la juste mesure : ni trop décontracté ni trop guindé par rapport aux circonstances. Ton objectif vestimentaire est que l'on se souvienne de ce que tu as dit plutôt que de ta tenue, qu'elle soit admirable ou scandaleuse.

Dans la glace

Soigne ton apparence de la tête aux pieds. D'une manière générale, évite de porter des vêtements neufs. Il est important de t'être assuré au préalable qu'ils restent confortables le temps d'une conférence. C'est encore plus vrai pour les chaussures, qui peuvent être non seulement inconfortables, mais aussi douloureuses. Fais en sorte de ne rien afficher qui puisse attirer l'attention au détriment de ta parole. Voici quelques conseils pratiques sous forme de check-list.

Le couvre-chef. Garde de toi de porter quoi que ce soit sur la tête : chapeau, béret, casquette, etc. Cela peut être interprété comme une façon de se cacher. C'est encore pire si ton couvre-chef a des bords : cela risque de créer une ombre sur ton visage. Comment faire confiance à quelqu'un dont on ne voit que partiellement les expressions faciales ? En même temps, tu te priverais d'un moyen d'appuyer les émotions portées par ton texte.

Les cheveux. Fais en sorte qu'ils ne masquent pas une partie de ton visage. Si c'est le cas, prévois de les attacher. Ils doivent être propres, cela va sans dire. En cas de pellicules, malgré l'usage de shampooings adaptés, veille à porter une veste ou une chemise claire. À défaut, tout le monde verra en gros plan, sur grand écran, ces petites écailles de tissu épidermique nécrosé tombées de ton cuir chevelu.

Les lunettes. À moins que tu sois non voyant ou extrêmement sensible à la lumière, les lunettes de soleil sont à proscrire, car elles cachent une bonne partie de ton visage, notamment la zone qui en est la plus expressive : les yeux. Cela donnera l'impression que tu avances masqué, sans expression, et donc, possiblement, sans émotion. C'est très gênant d'avoir affaire à quelqu'un dont on ne peut croiser le regard. Si tes lunettes de vue ne te servent qu'à lire et que tu parles sans notes, range-les. Si tu ne peux t'en passer, fais alors le choix de verres antireflets.

Le maquillage. Si ton discours est filmé, un peu de maquillage, pour les hommes comme pour les femmes, sera avantageux, ne serait-ce que pour

éviter de briller à l'écran. Une fois maquillé, évite de te frotter le visage à pleines mains. Si tu as habituellement ce genre de geste parasite, contrôle-toi le temps de la prestation.

Les bijoux. N'en porte pas qui scintillent ou qui font du bruit : la médaille qui renvoie trop la lumière et aveugle la caméra, les bracelets qui cliquettent à chaque mouvement de bras, les boucles d'oreilles créoles qui tapent contre le micro-casque et sur le système. Tous ces accessoires parasitent le discours. Ne garde que les plus discrets de tes bijoux, mais sans abuser : une bague à chaque doigt, c'est un peu trop.

Les tatouages. Par définition, tu ne peux pas les enlever, sinon ça s'appelle des décalcomanies. Tu vas donc devoir faire en sorte qu'ils se voient le moins possible en les couvrant. Non pas qu'il faille en avoir honte, mais quelle est ta priorité ? Faire passer ton message ou susciter l'admiration par l'exposition de tes œuvres d'art épidermiques ? Si c'est, comme je l'imagine, ton message qui prime, garde tes tatouages hors de vue.

Les piercings. Le piercing discret dans la narine peut éventuellement passer. Mais l'anneau tribal dans le nez, le clou dans la lèvre, dans la joue ou dans les sourcils, j'en suis moins sûr. Contrairement aux tatouages, il est tellement facile d'ôter les piercings, qu'il serait dommage de prendre le risque qu'on ne retienne ta prestation que pour ta quincaillerie.

Les vêtements. Constitués généralement d'un haut et d'un bas, les vêtements, se doivent d'être à la fois sobres, élégants et confortables, et ne pas restreindre tes mouvements. Avant de faire le choix d'une veste, assure-toi de n'avoir pas trop chaud sous les projecteurs, et, surtout, de ne pas transpirer à grosses gouttes. Évite les vêtements chargés de motifs, même les rayures : ça ne passe pas très bien à l'image. En cas de port d'un micro-cravate, le tee-shirt, le pull ou le polo seuls ne sont pas adaptés : des plis disgracieux apparaîtront sous le poids de l'équipement.

La ceinture. Si tu es équipé d'un micro HF, la ceinture est indispensable pour y accrocher l'émetteur à l'aide d'un clip. Mais attention, pas de boucles ostentatoires exhibant le logo d'une maison de haute couture ou une scène de *Far West*. Si tu n'as pas de ceinture, tu devras mettre le boîtier dans une poche, et la bosse qui en résultera ne sera pas du meilleur effet esthétique.

Les chaussettes. Il y a de nombreux fétichistes des chaussettes parmi nous. Moi-même, j'en fus un. Mais il faut parfois savoir renoncer à ses petits vices. Susciter l'envie chez ton public avec tes chaussettes Kandinsky ne

fera pas avancer ton projet, bien au contraire, tant les chaussettes peuvent avoir un pouvoir fascinant, voire hypnotique. Moralité : chaussettes unies et accordées au reste. Place ta fierté ailleurs le temps d'un discours.

Les chaussures. Prends conscience que si tu es sur une estrade, les participants des premiers rangs ont leur regard à hauteur de tes chaussures. Elles sont donc bien entretenues, cirées, discrètes, tant pour l'œil que pour l'oreille. La couleur idéale ? Noire. Marron, si tu es en couleurs d'automne. Je sais, c'est râlant quand on a cent cinquante possibilités dans sa garde-robe. Mais on en revient toujours à la même question : quelle est ton intention ?

Bien sûr, tout cela est à nuancer selon ton métier. Si tu es styliste, coiffeur, tatoueur, *personal shopper*, tu peux considérer ton corps comme ta vitrine et avoir envie d'exposer un échantillon de ton savoir-faire. Dans ce cas, reste en accord avec ton offre.

Avant de partir

Le dernier repas

Durant la Première Guerre mondiale, un médecin allemand conseillait vivement à ses soldats de ne pas monter au front le ventre plein, car, expliquait-il, une blessure à l'abdomen (éclat d'obus, balle de fusil ou baïonnette) entraînerait une hémorragie plus importante qu'à jeun, annihilant tout espoir de survie.

Même si tu as, je l'espère, peu de chances de subir le sort de Malcolm X⁶¹, l'afflux de sang dans ton abdomen dû à la digestion priverait ton cerveau de la quantité de sang nécessaire à la vivacité d'esprit que demande une allocution. C'est pourquoi, fais en sorte de ne prendre la parole qu'après avoir digéré complètement.

Note par ailleurs que le stress exerce une influence sur la digestion. L'adrénaline et la noradrénaline, produites à l'occasion d'une situation stressante, ont tendance à inhiber la fonction digestive, non prioritaire au regard de la réponse à donner au danger réel ou supposé.

La check-list

En principe, selon le contexte et tes besoins, tu as constitué ta check-list depuis longtemps⁶². Tu n'as plus normalement qu'à rassembler tes affaires la veille en faisant un dernier contrôle : tes tenues vestimentaires (en double pour parer à tout incident caféiné), ton matériel (ordinateur, paperboard, feutres), ta connectique (alimentation, prises, câbles), tes accessoires (pour une démonstration ou une illustration), tes documents (clef USB, notes, schémas à distribuer), ton mobilier (chaise, guéridon, lutrin), tes outils de promotion (kakémono, flyers, cartes de visite), ta boutique (livres, bulletins d'inscription, terminal de paiement), etc. J'emporte aussi toujours avec moi une petite trousse (couteau suisse, scotch, pansements).

Commencer ta check-list bien à l'avance te permet de la compléter au fur et à mesure des jours qui précèdent ton intervention, et surtout te libère d'une charge mentale qui pourrait alourdir le stress croissant dû à l'imminence d'une prise de parole.

La check-list

- Tenues vestimentaires
- Matériel de présentation
- Connectique
- Accessoires
- Mobilier
- Outils de promotion
- Boutique
- Trousse à papeterie
- Trousse à outils
- Trousse médicale

L'heure d'arrivée

La question de ton heure d'arrivée sur le lieu de ton intervention, et bien sûr l'heure de départ qui en découle, est à régler le plus tôt possible de manière

que tu aies ça de moins à gérer le jour venu. Tout dépend évidemment de la durée de ton trajet, mais aussi de ce que tu auras à faire sur place pour te préparer (voir article suivant), ce qui prend généralement plus de temps qu'on l'imagine, surtout lorsqu'il y a plusieurs intervenants prévus.

Mets au point, par écrit, un petit scénario minuté, qui ne sera sans doute pas suivi à la lettre, mais qui te donnera une ligne directrice : briefing avec le maître de cérémonie, disposition de la salle, briefing avec l'ingénieur du son, test du matériel, répétitions, repos, changement de tenue, etc.

La fatigue décisionnelle

As-tu remarqué que certaines personnes s'habillent très souvent, voire toujours, de la même façon ? Quand je dis de la même façon, je ne veux pas dire dans le même style, non, mais avec une garde-robe uniforme. C'était le cas de Karl Lagerfeld (costume noir, chemise blanche à col haut), c'est le cas de Jean Paul Gaultier (pull marin). On pourrait penser qu'il s'agit d'une question d'image de marque. Mais le phénomène ne touche pas que les stylistes et autres artistes. Le physicien Albert Einstein (costume trois-pièces gris), le chef d'entreprise Steve Jobs (blue jean et col roulé noir), l'architecte Jean Nouvel (toujours en noir, sauf l'été en blanc), et bien d'autres encore, ont aussi fait ce choix du vestiaire unique. Peut-on parler de minimalisme ? Pas du tout. Barack Obama, lorsqu'il était président des États-Unis, fournit une réponse claire dans une interview à *Vanity Fair* : « Vous verrez que je ne porte que des costumes gris ou bleus. J'essaie de réduire les décisions. Je ne veux pas prendre de décisions sur ce que je mange ou ce que je porte. Parce que j'ai trop de décisions à prendre par ailleurs⁶³. »

Toutes ces personnalités ont compris intuitivement ce que le psychologue Roy Baumeister appelle « la fatigue décisionnelle⁶⁴ » : « Quand on prend des décisions, on épuise sa volonté, et une fois que sa volonté est épuisée, on est moins à même de prendre des décisions⁶⁵. » En 2011, une équipe de psychologues a épluché sur dix mois plus de mille décisions de justice prises par des juges présidant des commissions de libération conditionnelle en Israël⁶⁶. La journée étant divisée en trois sessions marquées par deux pauses alimentaires, les chercheurs constatent que le pourcentage de décisions favorables descend progressivement de 65 % à presque zéro au

cours de chaque session. Le score passe donc brusquement de zéro avant une pause à 65 % après. De quoi faire passer pour parole de sagesse l'adage populaire selon lequel « la justice dépend de ce que le juge a mangé au petit déjeuner ». Tu me diras : « Maintenir un prisonnier en détention est aussi une décision. » Certes, mais lorsqu'un juge opte pour la libération conditionnelle, il prend un risque : celui de voir le condamné récidiver et de faire courir un danger à la société. Lorsqu'un individu est en proie à la fatigue décisionnelle, il choisira dans la plupart des cas le *statu quo*, apparemment moins risqué, qui est en soi une façon de reporter la décision. Si je te parle de tout ça, ce n'est pas pour que tu adoptes le vestiaire unique (mais pourquoi pas ?), c'est plutôt pour t'inciter à limiter le plus possible le nombre de décisions que tu auras à prendre le jour de ton intervention, afin de t'éviter toute fatigue, et pour que tu sois en pleine possession de tes moyens le moment venu. Tel un écolier studieux qui organise son cartable la veille, prépare-toi bien en avance et fais tes choix en amont : quelles tenues ? Quels documents ? Quel moyen de transport ? Etc.

Avant de partir

- Dîne léger la veille
- Passe une bonne nuit
- Dresse une check-list
- Calcule ton heure de départ
- Prends toutes les décisions possibles avant le jour J
- Ne charge pas trop ton estomac avant ton intervention



EN POSITION

Le plus grand arbre est né d'une graine minuscule ; une tour de neuf étages est partie d'une poignée de terre.

Lao Tseu

C'est le jour de ta prestation, et tu te sens bien préparé pour l'occasion. Malgré tout, il reste quelques détails à peaufiner sur place. Tu te rends sur les lieux en avance pour être sûr de ne rien oublier. Tu prends le temps de discuter avec tous les intervenants impliqués dans l'événement, y compris l'organisateur, le maître de cérémonie, le régisseur, l'ingénieur du son et les autres orateurs.

Dès que possible, tu prends connaissance de la salle et de ses contraintes, et tu t'assures de savoir exactement où tu devras te tenir pour ta prise de parole. Tu prends soin d'effectuer quelques répétitions de ton discours, en te concentrant sur ta gestuelle, ton intonation et ta présence sur scène. Tu as tout intérêt également à tester ton matériel, comme le micro et l'ordinateur. Tout doit être en ordre pour ta présentation.

Malgré toute cette minutieuse préparation, il est normal de ressentir un peu de trac avant de prendre la parole en public. Pour gérer cette nervosité, tu as différentes techniques à ta disposition, comme la respiration profonde, la visualisation positive, la cohérence cardiaque, les huiles essentielles ou

encore des sons bien spécifiques. L'important est de ne pas laisser le stress prendre le dessus et de te concentrer sur la prestation à venir. Dans cette optique, la coque psychique peut aussi t'être d'un grand secours.

Tu es maintenant à quelques minutes d'entrer en scène. Tu as passé des jours à préparer ton discours et à répéter ta présentation. Tu as sûrement hâte de partager tes idées avec le public. Tu as un message important à faire passer. Et peut-être ce message changera-t-il quelque chose dans ton entreprise, dans la vie de tes auditeurs, dans celle de leurs proches. Tu as l'opportunité de marquer une vraie différence autour de toi. Chaque mot que tu vas bientôt prononcer pourra avoir un impact profond sur l'avenir des gens qui sont venus t'écouter. Afin d'amener le changement que tu estimes nécessaire, il est donc primordial que tu te places dans les meilleures conditions mentales, physiques et matérielles.

À l'arrivée

Le maître de cérémonie

Le rôle du maître de cérémonie, aussi appelé MC, est de fluidifier la soirée lorsque l'événement consiste en une suite de conférences. Il est notamment chargé d'introduire le discours de chacun des orateurs et de faciliter la session de questions-réponses. À la fin de chaque intervention, il fait aussi un court résumé.

Dès ton arrivée, rencontre-le et assure-toi qu'il sera en mesure de te présenter comme tu l'entends. Idéalement, tu lui auras transmis ta biographie quelques jours auparavant. Ainsi, il aura pu préparer ta présentation. Communique-lui aussi les questions que tu aimerais qu'il te pose durant la session de questions-réponses, si jamais le public ne se manifeste pas.

S'il n'y a pas de maître de cérémonie, comme ce sera souvent le cas si tu es le seul intervenant, ne te présente pas pour autant en préambule de ton discours, ou alors, si tu y tiens, fais-le après ton ouverture. Normalement, si les auditeurs ne te connaissent pas déjà, ils ont pris connaissance de tes faits d'armes par la brochure de présentation de l'événement, par le site web sur lequel ils se sont inscrits ou par la convocation à la réunion qu'ils ont reçue.

À valider avec le maître de cérémonie

- L'ordre de passage
- L'heure d'ouverture des portes
- L'heure du premier discours
- Ton heure de passage
- La durée de ton intervention
- La durée de la session de questions-réponses
- La présentation que le MC fera de toi
- Les questions que le MC te posera

La disposition de la salle

Lorsque c'est possible, en accord avec l'organisateur (si la salle le permet et si tu es le seul intervenant), envisage de disposer la salle selon tes besoins d'interaction. Tu auras peut-être besoin que l'agencement soit modulable en fonction des différentes étapes de ton intervention : présentation magistrale, travail de groupe, etc. Si la salle est grande, tu as intérêt à faire ta demande à l'avance, de manière que tout soit prêt lorsque tu arrives. Ce serait dommage que tu perdes du temps et de l'énergie à déplacer tout seul quelques dizaines de sièges et de tables.

L'agencement en théâtre est le plus communément utilisé. Les sièges, espacés d'une vingtaine de centimètres, sont disposés en rangées à soixante-dix centimètres d'intervalle, avec une allée sur un côté de la salle ou au milieu. Cet agencement offre une bonne visibilité à tous et est adapté à la projection sur écran. Le nombre de rangées qu'il autorise (en fonction de la salle, bien sûr) permet d'accueillir un nombre important d'auditeurs. En revanche, les échanges entre participants ne sont pas facilités.

L'agencement en U, avec ou sans tables, est parfaitement adapté à la discussion et au débat. L'orateur se trouve soit au bout du U, soit à l'ouverture. Dans la seconde option, cet agencement favorisera tes interactions individuelles avec les participants en te permettant d'avancer à l'intérieur du U pour aller au plus près d'eux. Attention, lorsque tu entres dans le U, à ne pas rester trop longtemps le dos tourné à une partie de l'auditoire et à parler assez fort pour que ceux derrière toi t'entendent aussi.

L'inconvénient de cet agencement est qu'il est limité en nombre de participants, car plus il y en a, plus le U s'allonge et moins ceux du bout verront l'écran. On évite donc de dépasser les trente personnes.

L'agencement en cercle, sans tables, permet à chaque participant de prendre la parole et d'être vu et entendu de tous. Pas de hiérarchie a priori et une grande qualité d'échange. C'est la formule utilisée dans les réunions de type Alcooliques anonymes telles qu'on les voit parfois au cinéma. Cela te demandera un petit effort pour garder le contact visuel avec les participants, mais t'offrira une grande proximité avec chacun. C'est un agencement à réserver aux petits groupes : une vingtaine de personnes au maximum.

L'agencement en école est comme celui du théâtre, mais avec des tables en plus, et souvent plus d'une allée ; il offre donc une moindre capacité d'accueil. Mais il est pratique si les participants doivent prendre beaucoup de notes, et surtout pour poser leur ordinateur. Pour varier un peu, tu peux te déplacer dans les allées jusqu'au fond de la salle, mais n'y reste pas trop longtemps pour ne pas obliger tes auditeurs à se tordre le cou. Cet agencement est un peu scolaire et limite les échanges entre participants. Tu peux facilement remédier à cet inconvénient en disposant les tables en épis ou en chevron, si le terme te parle plus. Les participants pourront alors discuter entre eux tout en gardant une bonne visibilité sur la scène et l'écran.

Dans l'agencement en pavé, appelé aussi *boardmeeting*, les tables sont collées les unes aux autres pour former une large surface plane, comme une grande table ; deux rangées de sièges se font face. On utilise parfois une seule très grande table rectangulaire ou encore ovale, cette dernière solution offrant à chacun une meilleure visibilité sans l'encombrement d'une table ronde. L'échange entre participants est facilité, mais, selon la largeur des tables, la visibilité sur la scène peut être réduite. De plus, tes déplacements seront très limités. Cet agencement convient à un nombre restreint de participants, pour une réunion de service ou un comité de direction, par exemple.

Pour l'agencement en cadre, les tables sont disposées comme dans l'agencement en pavé, mais des places sont ajoutées sur les petits côtés du rectangle. Il est possible de réserver un espace au milieu pour accueillir plus de monde autour. Ce sera alors un U fermé. Cet agencement facilite les échanges entre participants, chacun pouvant être clairement entendu

lorsqu'il prend la parole. En revanche, il rend difficile l'usage d'un écran. De plus, il t'oblige à faire ton intervention en position assise, ce qui peut être intéressant si tu veux gommer un peu toute hiérarchie. C'est donc parfait si tu joues plutôt un rôle d'animateur de réunion ou de facilitateur pendant une grande partie de ton intervention.

L'agencement en cocktail est fait de petites tables hautes de 1,10 m à 1,30 m de hauteur, qu'on appelle des mange-debout et qui peuvent réunir chacune trois ou quatre personnes autour d'elles. Si ton intervention dure longtemps, il faut prévoir aussi des chaises hautes d'au moins 80 cm. Cette formule est évidemment celle qui favorise le plus les échanges. Note qu'il te faudra fournir beaucoup d'efforts pour ramener chaque fois l'attention vers toi à la fin des sessions d'échanges que tu auras lancées. Tu devras en tenir compte dans ton minutage. Plus ton groupe sera important, plus son inertie sera grande. Faire cesser un échange sera un peu comme d'anticiper un virage avec un paquebot.

L'agencement en cabaret est celui qui convient aux dîners-conférences. On l'adopte parfois pour des conventions, des soirées caritatives, des assemblées annuelles d'entreprises, pour des managers ou des collaborateurs, selon la taille et les moyens de la société. On l'utilise aussi couramment pour les repas de mariage. Cet agencement est constitué de tables rondes pouvant réunir chacune de six à douze personnes mangeant en position assise. Il favorise grandement les échanges entre les convives, mais il n'offre pas une bonne visibilité sur la scène à tous les participants, dont certains devront souvent tourner la tête ou leur siège. De plus, l'environnement créé par cet agencement est bruyant : conversations entre convives, bruits des couverts, allées et venues des serveurs, etc. En tant qu'orateur, c'est un excellent moyen de tester son pouvoir d'attraction : sache que tu es susceptible d'entrer en compétition avec des noix de Saint-Jacques, un homard, un tournedos Rossini ou, peut-être pire, un château-margaux 1989 !

L'agencement en lounge se fait dans une atmosphère décontractée, les participants installés dans des fauteuils et des canapés. Les sièges ne sont pas alignés, mais disposés de façon non conventionnelle ; l'important est que chacun puisse voir facilement l'orateur et, éventuellement, l'écran de projection. Cet agencement donne une ambiance chaleureuse, propice à l'interaction avec l'orateur et entre les participants. La réunion se déroule

souvent dans la bonne humeur, un verre dans une main, l'autre piochant des cacahuètes.

Au-delà de tous ces types d'agencement, rien ne t'empêche d'innover. J'ai une fois assisté à un événement dans une salle agencée de manière apparemment anarchique. Pour les sièges, l'organisateur avait fait feu de tout bois. Il y avait là des poufs, un siège de voiture, une banquette de train, un banc de parc public, un siège de métro, un fauteuil Chesterfield, un siège de voiture, un siège de tracteur, une selle d'équitation, une selle de moto, un hamac, une bergère, une escarpolette, une balancelle, une barrique, et j'en oublie. Pour ma part, j'avais choisi un caddie de supermarché garni de coussins indiens. C'était inconfortable, mais je garde un bon souvenir de cet événement.

Selon l'agencement que tu choisiras ou qui s'imposera, tu pourras décider d'être assis ou debout. Je te conseille, si possible, d'être toujours debout quand tu parles : ta voix portera mieux, tu seras plus visible et tu capteras mieux l'attention. Dans tous les cas, veille à maintenir un bon contact visuel avec l'assistance ; c'est vital pour maintenir l'intérêt de ton public. Pense à réserver quelques places pour les personnes à mobilité réduite et pour tes VIP, et évite de bloquer les issues de secours.

	Capacité	Visibilité	Échanges
Théâtre	Très grande	Bonne	Difficiles
En U	30 personnes	Bonne	Faciles
Cercle	20 personnes	Bonne	Faciles
École	Large	Bonne	Difficiles
Épi	Large	Bonne	Moyens
Pavé	Faible	Bonne	Faciles
Cadre	Faible	Moyenne	Faciles
Cocktail	Large	Moyenne	Faciles
Cabaret	Large	Moyenne	Faciles
Lounge	Moyenne	Bonne	Faciles

Prends tes marques sur la scène

Un autre intérêt d'arriver bien en avance sur les lieux est de prendre possession de la salle et particulièrement de la scène ou de la zone dédiée à l'orateur. Même si tu connais l'espace, cela vaut la peine de consacrer un peu de temps à cette étape. Si ce n'est pas possible, tu devras te contenter des simulations que tu auras faites chez toi.

Commence par répéter tes déplacements dans la zone prévue pour ton intervention. Combien de pas te faut-il pour atteindre les côtés ? Si tu n'en fais que deux, es-tu suffisamment connecté aux gens assis aux extrémités ? À quelle distance du bord de la scène peux-tu t'approcher sans risquer de cervicalgie pour le premier rang ? Ajoute éventuellement des déplacements que tu n'avais pas scénarisés pour exploiter au mieux l'espace. S'il n'y a pas d'estrade, vois comment tu peux circuler dans la salle. Dans le cas d'un sol en bois, tâche de repérer les lattes qui craquent de manière à les éviter soigneusement quand tu parleras.

Si tu comptes utiliser des accessoires, un ordinateur ou du mobilier (pupitre, guéridon, table), réfléchis à l'endroit le plus judicieux pour les installer, un endroit rapide d'accès depuis le centre de la scène, qui ne t'oblige pas à tourner le dos au public et qui ne te fasse pas perdre trop longtemps le contact visuel avec tes auditeurs. Prends le temps de faire les gestes nécessaires pour attraper un accessoire ou ta bouteille d'eau.

Pense à évaluer la portée de ton regard, côté cour, côté jardin, quand tu regardes le premier rang, quand tu regardes le mur d'en face. Renseigne-toi sur les possibilités de variation de l'éclairage ; verras-tu le public jusqu'au dernier rang ? La portée de ta voix mérite aussi toute ton attention. Veille à ce que l'on t'entende parfaitement au fond. Tiens compte du fait que lorsque la salle sera pleine, une partie du son sera amortie par les corps et une autre sera couverte par les petits bruits de foule.

Comment sera géré le temps ? Regarder sa montre lorsqu'on est sur scène est très impoli, et il est quasiment impossible de le faire en toute discrétion sous le regard de dizaines ou de centaines de personnes, d'autant plus quand la scène est reprise sur grand écran. Il est cependant important qu'à chaque instant de ton discours tu puisses te repérer dans le temps. Renseigne-toi sur l'endroit où sera placé le chronomètre. Est-il suffisamment visible ? Qui le remettra à zéro ? Qui l'enclenchera ?

Enfin, n'hésite pas à simuler plusieurs fois ton entrée et ta sortie. S'il y a des marches, ton cerveau doit les intégrer. Si tu envisages d'entrer en courant, le contact entre le sol et tes semelles ne doit pas te surprendre. Ce serait trop bête de rater ton entrée en t'étalant lamentablement par terre après avoir glissé. Entreras-tu par les coulisses ou par le fond de la salle ? Repère scrupuleusement le parcours. Le moment venu, avec le stress, et peut-être une moindre luminosité, tu seras bien content de l'avoir mémorisé.

Prends tes marques

- Identifie ton point d'attache
- Travaille tes déplacements
- Repère les bruits du sol
- Place ton mobilier et tes accessoires
- Étudie l'éclairage
- Préoccupe-toi de la gestion du temps
- Travaille ton entrée et ta sortie

Le test ordinateur

Si ton intervention nécessite un ordinateur, livre-toi à quelques essais à ton arrivée, surtout si ce n'est pas ton matériel. Vérifie que la prise sur laquelle tu l'as branché fonctionne bien, que ton diaporama est bien calé, que le son est diffusé et que les images sont bien transmises au vidéoprojecteur. Si tes câbles sont trop courts, réclame une rallonge électrique.

Fais défiler rapidement ton diaporama jusqu'à la fin pour t'assurer que tout est en place. S'il ne s'agit pas de ton ordinateur, vérifie que la fonction de défilement automatique n'est pas activée. Cette fonction t'empêcherait d'avoir la maîtrise de ton temps de parole sur chaque diapositive.

À ton arrivée sur place

- Rencontre le maître de cérémonie et les organisateurs

- Dispose la salle à ta guise (si possible)
- Prends tes marques sur scène
- Fais le parcours de ton entrée et de ta sortie
- Teste ton diaporama

Dernières répétitions

En solo

Si tu penses que cela est nécessaire ou si cela peut te rassurer, révise mentalement ou à voix basse ton texte intégral ou simplement le plan. Tu peux le faire en te livrant à d'autres activités, en visitant les lieux, en installant ton matériel. Tu valideras ainsi le fait que tu le maîtrises au point de pouvoir faire autre chose en même temps. Garde ton texte ou tes notes sur toi pour vérifier de temps en temps que tu n'as rien oublié.

À ce stade, tu peux encore faire quelques modifications de dernière minute : choisir des exemples qui collent à l'actualité du jour, modifier la syntaxe d'une phrase, changer un mot, etc. Tu peux même trouver une nouvelle façon plus frappante de commencer ton ouverture. En revanche, évite de bouleverser fondamentalement la structure de ton discours, même si finalement il ne te paraît pas si bien que ça. Ce serait prendre un trop gros risque à quelques heures de ton intervention. C'est normal d'avoir des doutes au dernier moment. Mieux vaut un discours (soi-disant) imparfait, mais bien dit, qu'un discours a priori parfait, mais mal restitué par manque de préparation. Ce serait comme mettre de belles chaussures neuves juste avant de sortir, sans être sûr que c'est vraiment ta pointure.

Assure-toi une dernière fois de maîtriser parfaitement ton ouverture et ton finale, les deux moments les plus cruciaux de ton intervention, qui ne souffrent aucune improvisation.

Avec le son

Lorsqu'il y a plusieurs intervenants, selon l'organisation retenue, les essais sonorisés peuvent se dérouler de deux manières différentes : soit par ordre d'arrivée sur le plateau, soit dans l'ordre de passage sur scène. Dans le deuxième cas, tu n'auras pas le choix puisque l'ordre aura été décidé longtemps à l'avance. En revanche, dans le premier cas, fais en sorte de passer dans les premiers. En effet, il n'est pas rare qu'il y ait des problèmes techniques ou que certains orateurs s'attardent plus que de raison. Les essais prennent alors du retard et les derniers à passer sont pressés par l'organisation de terminer au plus vite. Si tu veux, donc, que ta voix soit suffisamment travaillée par l'ingénieur du son, ne reste pas à la traîne. Lorsque ton son sera correctement calé, tu auras un souci en moins.

Afin d'être sûr que tes réglages soient fiables, parle dans le micro comme tu le feras lors de ton intervention. Pousse ta voix au volume que tu envisages. La salle étant vide, on a souvent tendance à parler moins fort en répétition. Fais semblant de t'adresser au dernier rang. Si cela peut t'aider, demande à quelqu'un de s'y asseoir. Place le micro à la distance qui te convient et garde ce placement en mémoire.

Si tu as des musiques à lancer, communique-les à l'ingénieur du son. Renomme-les en indiquant le numéro d'ordre de passage en premier dans le nom du fichier, ainsi il n'aura pas de questions à se poser. Et veille à ne laisser sur ta clef USB que les sons utilisés et absolument rien d'autre. Ce serait tout de même ballot qu'il lance en direct « Pirouette Cacahuète », la comptine préférée de ta fille !

Avec l'ingénieur du son, teste aussi le son de ton diaporama, afin que son volume soit cohérent avec celui de ta voix.

Le déroulé

Il est important que tu aies bien en tête tout le déroulé de ton intervention, de ton entrée jusqu'à ta sortie. À quel moment entres-tu ? Sur quel signal ? Sur la musique ? Lorsque l'organisateur ou le maître de cérémonie clame ton nom ? Lorsqu'il annonce le titre de ton discours ? Mets-toi d'accord avec lui. Que se passe-t-il quand tu le rejoins ? Vous vous serrez la main ? Vous vous faites la bise ? Vous vous enlevez ? Est-ce toi qui décides de l'arrêt de la musique ? Comment prendras-tu connaissance de l'écoulement

du temps durant ton discours ? Il ne doit pas y avoir d'hésitations, pas de cafouillages.

S'il est prévu une séance de questions-réponses, elle doit aussi être réglée. Gères-tu ce moment seul ou avec l'aide du maître de cérémonie ? Un micro est-il prévu pour le public ? Qui le fait circuler ? Ne laisse aucun détail au hasard.

Dernières répétitions

- En solo
- Avec la régie
- Avec le maître de cérémonie

Un peu de repos

S'il reste un peu de temps avant l'ouverture des portes au public, prends quelques minutes de repos, vingt minutes idéalement. Même s'il n'y a plus que cinq minutes, isole-toi, fais le vide, dors si tu peux, assis ou allongé.

En Russie, il y a une superstition qui veut que lorsqu'on est fin prêt à partir en voyage, après avoir bouclé les valises, on se pose quelques minutes plutôt que de se précipiter au-dehors. On s'assure ainsi de voyager sous les meilleurs auspices.

Même si tu n'es pas superstitieux, il est bon de faire redescendre la pression quelques instants avant le coup de feu, de manière à retrouver une certaine clarté d'esprit que la charge mentale aura pu brouiller.

L'accueil du public

Que tu sois seul ou non à prendre la parole, je t'encourage à toujours accueillir personnellement tes auditeurs. Présente-toi, serre-leur la main chaleureusement, demande-leur avec intérêt d'où ils viennent, comment ils t'ont connu, comment ils ont eu vent de ta conférence. Bref, engage la conversation pendant que tu les accompagnes humblement jusqu'à leur siège.

En faisant cela, tu auras gagné leur sympathie, et, surtout, tu auras un coup d'avance sur le temps de connexion que doit consacrer l'ouverture de ton discours¹. Dès ton entrée en scène, tu parleras à un public favorable avec qui tu auras noué au préalable un lien personnel. C'est bien plus facile de faire face à un auditoire bienveillant. Tu seras alors plus à l'aise, plus confiant et donc, plus convaincant.

Bonsoir ! Je suis Albertine, l'une des conférencières. Je vais vous parler de la gestion du temps. Je vous félicite : vous êtes très en avance. D'où venez-vous ? Balbec ! Je connais très bien. Ce sont vos enfants ? Vous avez de très belles robes à fleurs, jeunes filles. Venez avec moi, je vais vous placer. Vous préférez devant ou derrière ? Tenez, vous avez quatre belles places dans cette rangée. Je vous souhaite une excellente soirée.

Dois-tu déjà être en tenue de scène pour saluer ton public à l'entrée ? En tenue correcte sûrement, en tenue de scène, pas forcément ; c'est à toi de voir. Lors d'une suite de conférences, l'une des conférencières, professeure de mandarin, avait prévu de parler en robe chinoise ; mais pour ménager l'effet de surprise, elle choisit d'accueillir les participants en tenue européenne. Si ta tenue est totalement en lien avec ton sujet, peut-être vaut-il mieux la réserver pour la scène.

Aie confiance !

À propos du trac

Plus l'heure approche, plus le trac s'intensifie. Rien de plus normal. Avoir le trac, c'est bon signe : ça montre simplement que tu as à cœur d'être à la hauteur. Ce qui compte, c'est d'avoir un trac qui galvanise, pas un trac qui paralyse. Normalement, cela fait maintenant plusieurs semaines que tu as commencé à apprivoiser ton trac. À quelques heures, à quelques minutes de ton passage, il ne s'agit plus que de t'en servir de tremplin.

Aussi embarrassant qu'il soit, sache que ton trac, comme tout en ce bas monde, confortable ou inconfortable, passera inévitablement, et plus vite que bien d'autres choses : « *in niz bogzarad*² ». Il est voué à l'impermanence. Bien souvent, après les premiers mots, la première phrase, le premier paragraphe, il disparaît. Et de prise de parole en prise de parole, ton trac se fera plus docile, jusqu'à devenir amical et discret. Un jour, tu te

surprendras à dire : « Tiens, tu es là, toi ! » C'est inéluctable, ça ne peut que s'améliorer. Tu n'es donc pas condamné à vivre les affres du trac éternellement.

Étrangement, l'intensité du trac n'est pas liée systématiquement au nombre d'auditeurs. On peut être plus impressionné de parler devant une dizaine d'amis qu'on a peur de décevoir que devant deux mille inconnus perdus dans le noir de la salle. En revanche, des enjeux importants, qui peuvent aller de pair avec un public abondant, sont susceptibles d'imposer une grosse pression. Je pense aux orateurs qui ont pris la parole aux funérailles de la reine Elizabeth II en l'abbaye de Westminster, une cérémonie grandiose pour l'enterrement du siècle suivie par 4,1 milliards de personnes, plus de la moitié de la population mondiale.

Et même si la planète entière te regardait, que risquerais-tu au fond à te présenter sur scène ? Tu as oublié une partie de ton texte ? Pas grave, toi seul le connais ; personne ne s'en apercevra. Tu as un trou de mémoire ? Pas grave, remets-toi en selle en consultant les notes que tu as gardées sur toi. Le vidéoprojecteur fait des caprices ? Pas grave, tu as prévu une version sans. Le micro ne marche pas ? Pas grave, parle plus fort (avant de le poser, vérifie quand même qu'il est bien allumé). Les gens ne rient pas à tes blagues ? Pas grave, continue comme si de rien n'était (l'important, c'est que tu ne sois pas le seul à rire). Tu ne suscites pas l'intérêt de ton public ? Bon, là, je ne vais pas te mentir, c'est un peu embêtant. Mais rien n'est perdu : dégaîne une petite histoire pour réveiller tout le monde. Tu vois, aucun problème n'est insurmontable.

Relativiser le trac

- Qu'est-ce que je crains véritablement ?
- Quelles en seraient les conséquences ?
- Que peut-il arriver de pire ?
- Quels risques y a-t-il que cela arrive ?
- Serait-ce grave ?
- Que répondrais-je à un ami qui afficherait les mêmes craintes ?

Le regard des autres

Lors d'une prise de parole, ce qui peut être le plus déstabilisant, c'est le regard des autres et, bien sûr, la peur du jugement qui l'accompagne.

Lors d'une soirée de conférences au Grand Rex pour laquelle j'étais maître de cérémonie, une conférencière perdit totalement pied dans les premières minutes de son intervention : le trou noir abyssal. Après de nombreuses tentatives infructueuses de raccrocher les wagons, elle se résolut à aller chercher ses notes (elle ne les avait pas sur elle). Mais elle était tellement perdue que même avec ses notes, elle ne parvint pas à se rattraper. Malgré les encouragements bienveillants du public, il lui fut impossible de se remettre en selle. Finalement, le temps qui lui était imparti étant largement écoulé, elle dut, la mort dans l'âme, rendre la scène sans avoir pu livrer son message. Il est vrai que pour une première, elle avait fixé la barre un peu haut en ajoutant à une prestation orale, par essence délicate, la projection d'un diaporama touffu et la gestion d'accessoires de démonstration. Mais ce n'est pas cela qui l'avait déstabilisée, me confia-t-elle après la soirée. Elle connaissait sa conférence sur le bout des doigts, elle l'avait répétée un nombre incalculable de fois avec le vidéoprojecteur et les accessoires. Elle était en maîtrise parfaite. Mais ce à quoi elle n'était pas préparée, c'était le regard du public. Ces centaines d'yeux braqués sur elle lui avaient fait perdre son assurance. Et comme un lapin dans les phares d'une voiture, elle resta sidérée, incapable de poursuivre.

Un bon moyen de neutraliser la peur du regard des autres est, comme je te l'ai suggéré plus haut, d'accueillir tes auditeurs à l'entrée de la salle, de leur serrer la main, d'échanger avec eux quelques mots, de les placer. Ce ne seront plus alors pour toi des inconnus, mais tes invités. Un autre moyen est de repérer dans la salle des amis, des proches, et de puiser dans leurs yeux, durant les premières minutes de ton discours, et, chaque fois que tu en ressentiras le besoin, l'énergie nécessaire pour dépasser ta peur du regard des autres.

Dis-toi bien que, sauf contexte conflictuel exceptionnel, tes auditeurs sont bienveillants. Ils ne sont pas là pour te détruire, mais pour recevoir de toi. Chacun d'entre eux sait combien il en coûte de parler en public. La plupart ne le feraient pour rien au monde. Rien que pour avoir osé, tous te respectent.

Apprivoise le regard des autres

- Accueille tes auditeurs
- Échange quelques mots avec eux
- Place-les
- Ressource-toi dans les yeux de tes amis

Visualisation

Faire une visualisation avant ta prestation te permettra de diminuer ton stress, de te mettre en confiance et de te placer dans la meilleure énergie pour atteindre ton objectif.

En préambule à ta visualisation, commence par une mise en énergie. Idéalement, une visualisation efficace se fait en étant d'abord dans une bonne vibration. Pour cela, pense à une situation ancienne ou récente qui t'a mené au succès. Revis toutes les sensations que t'a procurées ce succès. Ressens le sourire, la joie, l'émerveillement, l'excitation, que sais-je encore... Respire profondément en te laissant envahir par cette vague d'énergie positive.

Maintenant que tu es sur la bonne fréquence, passons à la visualisation proprement dite. Imagine la fin de discours que tu souhaites. Le public se lève comme un seul homme, applaudit à tout rompre, en pleine admiration. Les bravos fusent. Sois attentif à tout ce que tu ressens. Reçois avec gratitude ces témoignages d'affection. Inspire profondément comme si tu voulais remplir tes poumons, ta poitrine, ton cœur de tout cet amour. C'est le bonheur d'avoir été utile.

En visualisant le résultat que tu veux obtenir, tu fais en sorte que tout s'aligne pour concrétiser ce que tu as vu, pour changer ton désir en réalité.

Visualise ta réussite

- Active mentalement une ancienne situation de réussite
- Visualise le résultat que tu souhaites en ce jour
- Porte ton attention sur tous tes sens

- Accueille l'ovation
- Laisse monter la joie
- Ressens de la gratitude
- Enregistre toutes ces sensations

Gère ton stress

Tu n'en étais peut-être pas conscient, mais au moment où tu t'apprêtes à prendre la parole, cela fait une quinzaine de jours que tu es en situation de stress. La mesure quotidienne, chez un doctorant, des taux d'adrénaline et de noradrénaline, caractéristiques du stress, a montré leur forte élévation dans les deux semaines précédant sa soutenance, les valeurs ne cessant de grimper jusqu'à atteindre un pic abrupt le jour J³. Pour beaucoup d'entre nous, la prise de parole en public est un facteur déclencheur de stress de premier plan.

Hans Selye (1907-1982), initiateur des études sur le stress, le définissait comme « l'ensemble des moyens physiologiques et psychologiques mis en œuvre par une personne pour s'adapter à un événement donné⁴ ». Pour Breedlove, le stress désigne : « Toute circonstance perturbant l'équilibre homéostatique ou psychique⁵. » Ainsi, le stress caractérise à la fois l'environnement et la réponse d'adaptation du sujet à cet environnement.

Attesté dès le ^{xiv}^e siècle en Angleterre, le mot apparaît pour la première fois dans la littérature médicale anglophone au début des années 1940. Il a alors le sens de « choc brutal, agression, contrainte, effort, tension » et viendrait du français « détresse ». Popularisé par Hans Selye, endocrinologue et pionnier en la matière, le mot « stress » est adopté en français au milieu des années 1950. Rapidement, il exprime aussi bien l'agression subie par un organisme que la réaction de celui-ci.

En réponse à un stimulus stressant, le corps s'organise pour s'adapter à la nouvelle situation. Les réactions sont à la fois nerveuses et hormonales. La production de cortisol, d'adrénaline et de noradrénaline augmente. En conséquence, il y a accélération du rythme cardiaque et du rythme respiratoire, et élévation du taux de sucre dans le sang, pour mieux oxygéner et nourrir les tissus, notamment ceux des muscles. Par ailleurs, une mobilisation énergétique à partir des réserves tissulaires se met en

place, les pupilles se dilatent pour mieux voir, la mémoire, la concentration et la réflexion s'améliorent, et la fonction digestive est inhibée.

Tout se met en place pour permettre à l'organisme de s'adapter rapidement. Le stress est donc une réaction saine et protectrice. Il prépare l'individu à l'une des trois réponses possibles : la fuite, le combat ou le camouflage. En tant qu'orateur, c'est bien sûr le combat que tu choisiras. Mais certains orateurs, parce qu'ils gèrent mal leur stress, vont au combat en se camouflant. Sur scène, ils se font plus petits qu'ils ne sont : corps recroquevillé, petite voix, yeux au sol.

On comprendra que ce sont moins les faits eux-mêmes qui sont stressants que la perception qu'en a l'individu. Chacun réagit différemment face à la même situation. Certains verront leur motivation et leurs capacités stimulées par le stress et leur performance en sera améliorée, quand d'autres se sentiront diminués. Les uns sont poussés à réussir, les autres ne pensent qu'au risque d'échec et en perdent leurs moyens. Le niveau de stress et l'état psychologique qui en résulte sont directement corrélés à l'évaluation que fait l'individu de ses capacités à faire face à la situation en s'appuyant sur ses ressources personnelles. L'importance qu'il accorde à d'éventuelles conséquences négatives le rendra plus ou moins nerveux. Une bonne connaissance des mécanismes impliqués aide à rester du bon côté du stress.

La bonne nouvelle, c'est qu'à force de prononcer des discours, le phénomène d'habituation entrant en jeu, le stress sera de moins en moins virulent. Il sera alors galvanisant plutôt que paralysant. C'est ce que révèle une étude menée sur de jeunes recrues de l'armée norvégienne à l'occasion de leur formation de parachutistes⁶. Leurs taux sanguins ont été analysés quotidiennement avant et pendant l'entraînement afin d'évaluer leurs réponses physiologiques au stress. Les analyses montrent juste avant le tout premier saut une très forte augmentation des taux de cortisol, d'adrénaline et de noradrénaline. Puis, de jour en jour et de saut en saut, les taux redescendent. Le cortisol revient à son niveau de référence au cinquième jour de saut, l'adrénaline dès le deuxième jour, et la noradrénaline à partir du onzième jour. Si tu en es à tes toutes premières prises de parole et que tu te sens submergé par le stress, sache que, grâce à l'habituation, la situation sera de moins en moins inconfortable. Cela pourra prendre de trois à cinq, peut-être dix discours pour que tu sois bien plus à l'aise.

En attendant, aie confiance dans tes capacités à surmonter l'épreuve. En te préparant soigneusement, tu as déjà mis de ton côté toutes les chances de

maintenir le stress en deçà de son niveau incapacitant. N'hésite pas à prendre de l'huile essentielle de laurier noble (*laurus nobilis*). Elle élimine les peurs et les doutes et favorise la confiance en soi (une goutte sur du miel, sur un sucre ou dans un jus). Ainsi tu feras du stress ton allié. Il t'offrira toutes les ressources nécessaires pour aller victorieusement au bout de ta prestation.

Pour limiter le stress

- Prépare-toi soigneusement
- Prends une goutte d'huile essentielle de laurier noble

Reste concentré

La concentration est la capacité d'un individu à maintenir son attention sur un objet pendant un certain temps. Les neuroscientifiques parlent plus volontiers d'attention « sélective » ou « focalisée », ou tout simplement d'attention : « Capacité que nous avons de nous fixer sur un aspect particulier de nos entrées sensorielles². » Quand cette attention dépasse les quinze minutes, on la qualifie parfois de « soutenue ». Cette faculté nous permet de choisir, parmi la multitude d'objets offerts à notre conscience, ceux sur lesquels nous souhaitons nous focaliser. Cela rend par conséquent les autres stimuli moins présents à notre esprit.

L'attention est activée selon deux processus. Lorsque nous lisons dans un lieu public (un café ou un parc), nous sommes plus ou moins fermés aux conversations et aux bruits environnants. On parle alors d'attention endogène. L'attention répond ici, de façon consciente, à une motivation. Elle est absorbée volontairement dans une tâche spécifique. Mais si quelqu'un, durant cette lecture en plongée, prononce notre nom, même en chuchotant, au milieu du brouhaha, notre attention change alors d'orientation. Cela se fait de façon automatique, sans décision préalable. C'est ce qui caractérise l'attention exogène qui intervient en réaction à un stimulus impromptu. L'attention exogène interrompt le processus d'attention endogène. Il y a tout d'un coup comme un recadrage.

Pour faciliter le maintien dans le registre de l'attention soutenue, autrement dit dans la concentration, il suffirait de limiter les interventions de l'attention exogène. Il conviendra donc d'éliminer toute source de diversion. Cela commence par ce petit diabolin qui n'a de cesse de nous tirer par la manche : le smartphone. Dans les quelques heures qui précèdent ta prestation, éteins ton téléphone, mets-le en mode avion ou coupes-en au moins les notifications, afin de ne pas être tenté de répondre aux sollicitations diverses : appels, SMS, e-mails, réseaux sociaux, etc. Si toutefois tu te dois d'être disponible, pour les organisateurs, pour le maître de cérémonie, pour un proche ou pour le livreur de chez Darty, active la fonction filtre pour ne répondre qu'aux cas d'urgence. Toutes ces interruptions ne feraient qu'effriter ta concentration.

Les deux types d'attention

- L'attention endogène (concentration)
- L'attention exogène (réaction à un stimulus)

Les substances

Pour mieux se concentrer, certains boivent du café. Effectivement, le café n'est pas dénué de vertus. Il est défini comme une boisson psychotrope aux propriétés stimulantes et toniques. Certes, à des doses normales (trois tasses par jour maximum), le café favorise la vigilance, améliore la concentration et stimule la créativité. Mais notons que (si l'on s'intéresse uniquement aux effets à court terme), la caféine est impliquée dans l'exacerbation de l'anxiété⁶⁸, et, d'une certaine manière dans la peur de parler en public. Or un jour comme celui-ci, nous n'avons pas besoin de faire monter encore notre stress. De plus, le café augmente le rythme cardiaque, ce qui représente une perte d'énergie. À des doses excessives, à partir de cinq tasses par jour, tous les inconvénients du café connaissent une forte croissance : l'anxiété atteint des sommets et le cœur tend à s'emballer. Par ailleurs, le risque de démence est fortement accru⁹. À cause de l'attente et du stress, une consommation abusive de café est vite arrivée.

Pour ne pas tomber dans l'excès de café, pourquoi ne pas se tourner vers les huiles essentielles, par voies orales ou olfactives ? Parmi les plus efficaces pour favoriser la concentration, on trouve la menthe poivrée (*mentha piperita*) et le citron (*citrus limonum*). Non, le mojito, ça ne compte pas ! Par voie orale : deux gouttes de chaque sur du miel, sur un sucre ou dans un jus.

Les huiles essentielles de la concentration

- La menthe poivrée
- Le citron

Crée ta bulle

Pour mieux t'aider dans ta concentration et ta prise de confiance, la méditation et la respiration complète t'apporteront une aide précieuse^{[10](#)}. Afin de renforcer leurs effets, te créer une bulle te sera de la plus grande utilité.

Tu peux t'isoler par le silence, par exemple en utilisant un casque antibruit passif^{[11](#)} ou des bouchons d'oreilles (en cire, en mousse ou en silicone). La performance de réduction en décibels est indiquée par le SNR (*Signal-to-Noise Ratio*). Plus le nombre est grand, plus la réduction du bruit est efficace. Les casques passifs (couramment utilisés sur les chantiers ou dans les centres de tir), tout comme les bouchons (plus adaptés à la position allongée), font simplement un écran entre le bruit et l'oreille, permettant une réduction du bruit allant jusqu'à 35 décibels (SNR 35 dB).

La conversation est de l'ordre 60 dB (le risque auditif commence à 80 dB). Les casques et bouchons amortiront très bien tous les bruits environnants jusqu'à environ 105 dB, mais en raison de la conduction phonique, ils seront moins performants sur les fréquences basses. En effet, les fréquences basses se propagent plus facilement que les fréquences hautes par les os. C'est la raison pour laquelle notre voix enregistrée nous paraît toujours différente. Car en temps réel, nous percevons notre voix en bonne partie par notre squelette qui favorise les fréquences basses. Nous entendons donc notre voix plus grave, plus profonde qu'elle ne l'est en réalité.

Si donc tu te trouves dans un environnement dominé par des fréquences basses, tu as tout intérêt à te créer un espace sonore intime. Tu peux aussi, bien sûr, en l'absence de fréquences basses, choisir cette option simplement pour le plaisir. Trois solutions s'offrent à toi.

Parlons de la musique avant toute chose. La musique va te permettre de t'isoler de l'environnement tout en t'apportant des effets cognitifs et physiologiques bénéfiques. Lorsqu'on écoute une musique relaxante, le stress (mesuré par le taux de cortisol) cesse rapidement d'augmenter¹². L'anxiété et la confusion diminuent également¹³. En même temps sont libérées de la dopamine, l'hormone du plaisir¹⁴, et, selon les hypothèses de certains chercheurs, des hormones opioïdes telles que la morphine¹⁵. On note, par EMG¹⁶ du zygomatique, que les participants sourient à l'écoute d'une musique positive¹⁷. Une musique joyeuse et calme ralentit le rythme cardiaque et la respiration¹⁸. Enfin, un sentiment de puissance s'installe¹⁹. Une étude portant sur différents genres musicaux indique que la musique améliore les performances cognitives²⁰.

Le dramaturge William Congreve (1670-1729) écrivait dans *The Mourning Bride* (1697)²¹ : « La musique a des charmes pour apaiser une poitrine sauvage²². » Oui, mais quelle musique choisir ? Jusqu'à récemment, on aurait répondu Mozart qui a très longtemps tenu le haut du pavé en matière de musique apaisante. Mais en 2017, lors d'une expérience scientifique de Mindlab²³, des thérapeutes en sonologie ont vu sortir du lot *Weightless*²⁴ du trio Marconi Union. Ce morceau, d'une durée de huit minutes environ²⁵ à une cadence de 60 BPM²⁶, a été spécialement conçu d'après les conseils de Liz Cooper, directrice de la British Academy of Sound Therapy, pour induire un effet relaxant. Les résultats de l'étude ont démontré que *Weightless* était perçu comme plus agréable qu'un massage ! Le morceau réduit l'anxiété de 65 %. L'étude conclut que « la musique a également une plus grande capacité à induire la relaxation que le fait de prendre une tasse de thé [c'est une étude britannique], de se promener ou de jouer à des jeux vidéo ». Les chercheurs, sous la houlette du Dr David Lewis-Hodgson, ont même dressé le top 10 des musiques relaxantes. Le duo « Canzonetta sull'aria » de l'acte III dans *Les Noces de Figaro* de Mozart n'arrive qu'en seizième position. Mais je vais quand même continuer à écouter Mozart, Vivaldi, Schubert, Bach et Cabezón, et tant d'autres compositeurs de musique classique qui ne faisaient pas partie de l'étude. L'important est ce que tu ressens, toi.

Le top 10 du Mindlab des musiques les plus relaxantes

1. *Weightless*, Marconi Union
2. *Electra*, Airstream
3. *Strawberry Swing*, Coldplay
4. *Someone Like You*, Adele
5. *Watermark*, Enya
6. *All I Need*, Air
7. *We Can Fly*, Café Del Mar
8. *Please Don't Go*, Barcelona
9. *Teardrop*, Massive Attack
10. *Undress Me Now*, Morcheba

La deuxième option est la nature, ou, plus précisément, les bruits de la nature. Si ton intervention n'a pas lieu en pleine campagne, rassure-toi : il existe des heures et des heures d'enregistrements disponibles sur YouTube et sur les plateformes de musique en streaming. Une équipe de chercheurs a examiné, en méta-analyse, 36 études réalisées dans 11 pays différents portant sur les avantages des sons naturels pour la santé²⁷. De plus, ils ont étudié 221 sites de surveillance acoustique répartis dans 68 parcs nationaux américains. Il ressort de cette étude que l'exposition aux sons naturels améliore la santé. Plus particulièrement, ces sons diminuent la douleur, réduisent le stress et améliorent humeur et performances cognitives. Les sons de l'eau ont les effets les plus positifs sur la santé et l'humeur, tandis que les sons d'oiseaux offrent les plus grands bénéfices contre le stress. Conclusion : pour créer ta bulle, écoute des sons mixant eau et oiseaux ; tu seras en pleine forme, de bonne humeur et détendu, gai comme un pinson et calme comme un lac.

Ta troisième option concerne les sons isochrones dont le principe repose sur la synchronisation des ondes cérébrales. En 1665, Christiaan Huygens (1629-1695), qui a inventé l'horloge à pendule (1656), travaille sur la mesure de la longitude. Afin de disposer d'une plus grande fiabilité, il installe côte à côte deux horloges absolument identiques. La maladie l'ayant cloué au lit, il reste quelque temps éloigné de ses recherches. Lorsqu'il revient, il constate que les deux pendules sont parfaitement synchronisées. S'il casse le synchronisme, celui-ci revient inexorablement après environ

trente minutes. Huygens appelle ce processus « la sympathie des horloges », posant comme hypothèse que l'entraînement est un phénomène physique. De fait, découvert en 1971^{[28](#)} et confirmé en 1998^{[29](#)}, l'effet McClintock, encore appelé « synchronisation menstruelle » a montré, bien que quelques études en critiquent la méthodologie^{[30](#)}, que les cycles menstruels de femmes vivant sous le même toit avaient tendance à se synchroniser. Ce phénomène d'entraînement peut être mis en œuvre dans le cas des ondes cérébrales grâce aux sons isochrones. Ce principe est exploité depuis la nuit des temps par les shamans à l'aide de tambours. Enregistrés sur les fréquences gamma, bêta, alpha, thêta ou delta, les sons isochrones entraînent (au sens de « tirer ») le cerveau à vibrer à la même fréquence. Pour construire ta bulle, choisis des sons en ondes alpha favorables à la relaxation, à la concentration, à la méditation et à la créativité. Ton cerveau descendra plus facilement en ondes alpha si tu fermes les yeux. Tu trouveras un grand choix d'enregistrements, avec ou sans musique, sur le site web Mental Waves du chercheur et compositeur Alex Michel^{[31](#)}.

Pour créer ta bulle, tu as donc, au choix et parfois cumulables, la méditation, la respiration, le casque antibruit, la musique, les sons de la nature et les sons isochrones. Tu peux associer à cela une « vraie » bulle, une « coque psychique » comme l'appelle Serge Boutboul^{[32](#)}. Il suffit de trois minutes pour la fabriquer définitivement. Imagine autour de toi une coque en forme d'œuf, à plus de quarante centimètres de ton corps (pour englober ton aura). Une fois terminé, pratique une ouverture de sept centimètres de diamètre au niveau du troisième œil afin de préserver ton intuition. Ta coque est maintenant prête et disponible à vie. Tu peux l'ouvrir et la fermer à ta guise en imaginant une ouverture coulissante verticale sur la face avant. Sauf en cas de danger, elle se rouvrira au bout de deux ou trois heures. Je t'invite à la garder fermée sur scène. La coque te protégera de tout ce qui, dans ton environnement, pourrait te pomper ton énergie.

Les moyens pour créer ta bulle

- La méditation
- La respiration complète
- Le casque antibruit
- La musique

- Les sons de la nature
- Les sons isochrones
- La coque psychique

Avant d'entrer en scène

Changement de durée

Il peut arriver que, l'événement ayant pris du retard, l'organisateur te prie d'écourter ton allocution. Le risque s'accroît au fur et à mesure des passages.

Avant d'entrer, fais-toi confirmer par l'organisateur ou le maître de cérémonie le temps dont tu disposes. Si tu as lu *La Mécanique du discours*, tu as scrupuleusement préparé deux versions courtes, l'une à 75 %, l'autre à 50 %, et tu les as sur toi. En cas de changement, tu es donc serein, même si tu es sûrement un peu frustré. Au moins, as-tu anticipé cette éventualité. La structure de ton discours restera solide et tu feras passer l'essentiel de ton message, sans précipitation. Relis rapidement le plan de la version de secours adaptée et détends-toi. Tout est pour le mieux.

Trois versions possibles

- Version intégrale
- Version légère (75 %)
- Version condensée (50 %)

Un peu de cohérence

Si tu sens la pression monter au point de perdre tes moyens, respire profondément ou, mieux, prends le temps d'une cohérence cardiaque. La cohérence cardiaque est une pratique facile, rapide et toujours disponible qui permet de gérer le stress et l'anxiété.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, notre cœur n'est pas régulier. Lorsqu'il bat, par exemple à 72 pulsations par minute, en réalité, l'espace entre chaque battement n'est pas constant, même au repos. Mais les différences sont imperceptibles, car elles sont de l'ordre de la milliseconde. Quand on inspire, le cœur a tendance à accélérer et quand on expire, il ralentit et jamais de la même façon.

En temps normal, on note, sur un relevé d'électrocardiogramme, que l'écart entre la fréquence cardiaque la plus haute et la fréquence cardiaque la plus basse qui suit est chaotique. C'est ce qui caractérise l'adaptabilité du cœur à notre environnement. Si l'on respire volontairement de façon ample au rythme de six respirations par minute, alors la fréquence cardiaque devient cohérente (d'où le nom de cohérence cardiaque), plus ample et sa variabilité se synchronise sur la respiration. La courbe de l'électrocardiogramme apparaît harmonieuse.

La pratique de la cohérence cardiaque procure un apaisement immédiat. Le cerveau se met en ondes alpha, une gamme de fréquences caractéristique de la relaxation, qui favorise la concentration et la mémorisation. En plus du calme qu'elle procure, la cohérence cardiaque t'offre donc d'excellents atouts pour ta prise de parole. Par ailleurs, elle stimule la production de deux neurotransmetteurs parmi les plus importants : la dopamine (qui augmente le plaisir) et la sérotonine (qui réduit l'anxiété). D'après le HeartMath Institute, centre de recherche sur l'intelligence du cœur, avec une pratique de seulement cinq minutes, tu peux espérer des effets pendant quatre à six heures³³. Dans certains cas, tu pourras donc pratiquer tranquillement chez toi avant de partir. Et rien ne t'empêche de le faire à la maison *et* sur place.

Isole-toi durant une à cinq minutes dans un endroit calme. Pratique de préférence en position assise, le dos bien droit, les yeux ouverts ou fermés, à ta guise. Concentre-toi sur ta respiration ; l'exercice doit se faire en pleine conscience. Inspire profondément par le nez pendant cinq secondes, idéalement en respiration abdominale ou complète. Expire ensuite pendant cinq secondes. Chaque respiration dure ainsi dix secondes ; ce qui fait six respirations par minute. Continue à ce rythme pendant cinq minutes. Tu es alors prêt à gérer la situation avec distance et discernement. Si tu n'es pas sûr de compter les secondes au bon tempo, sache qu'il existe de nombreuses vidéos et applis qui peuvent t'aider à te caler.

La cohérence cardiaque

- Assis, les yeux fermés
- Inspire pendant 5 secondes
- Expire pendant 5 secondes
- Respire pendant 5 minutes

Réactive ton intention

C'est le moment de repenser à ton intention³⁴, celle que tu as posée quand tu as entamé la conception de ton discours. Que veux-tu que tes auditeurs fassent ou sachent à la fin de ton intervention ? Où veux-tu les emmener ? Es-tu là pour les instruire, pour les divertir, pour les persuader, pour les inspirer ? L'intention est ta destination. Il est primordial que tu l'aies en tête du début à la fin de ton discours, et même pendant la session de questions-réponses, pour être sûr de garder le cap.

Selon la définition qu'en donne Marilyn Schlitz, directrice de l'Institut des sciences noétiques³⁵ (Petaluma, Californie), l'intention est « la projection de la conscience, de manière délibérée et efficace, en vue d'atteindre un objectif ou un résultat donné³⁶ ». Durant la phase de conception, le fait d'avoir posé ton intention a guidé la construction de ton discours puis sa rédaction. Aujourd'hui, c'est ce qui va te permettre de mener ton public à bon port. La pensée a le pouvoir d'influencer les événements. Ne serait-ce pas, en fin de compte, de la manipulation ? Cela ne dépend que de toi. La manipulation est le côté obscur de l'influence ; la persuasion en est le côté lumineux. Manipuler quelqu'un, c'est l'inciter à agir pour tes intérêts uniquement, en lui faisant croire qu'il agit pour les siens. Persuader, c'est faire en sorte qu'une personne agisse pour son propre bien, ce qui éventuellement peut être aussi en ta faveur. Garde-toi, en toutes occasions, d'œuvrer du côté obscur de l'influence.

Réactive ton intention

- Que veux-tu que tes auditeurs sachent ?

- Que veux-tu qu'ils pensent ?
- Que veux-tu qu'ils fassent ?

Est-ce bien utile ?

Si l'intérêt de réactiver son intention s'entend parfaitement dans le cas d'une improvisation préparée, est-ce vraiment indispensable pour un discours entièrement rédigé ? Est-ce qu'avoir une intention peut vraiment changer quelque chose ?

Dans les années 1980, le docteur René Peoc'h, en exploitant le phénomène d'empreinte filiale³⁷, conditionne pendant quelques jours des poussins afin qu'ils prennent pour leur mère un petit robot de la taille d'une canette de soda se déplaçant de façon totalement aléatoire. Ensuite, un par un, les poussins sont isolés pendant plusieurs minutes dans une petite cage en verre, en présence du robot dont les mouvements sont tracés sur une feuille blanche. L'expérience, répétée avec 2 500 poussins, montre que le robot a passé en moyenne 2,5 fois plus de temps à proximité de la cage en verre plutôt qu'à l'écart³⁸. Une pensée orientée peut créer une réalité. Si un poussin de moins d'une semaine peut influencer la matière, ne pourrais-tu pas, toi aussi, par ta simple intention, influencer sur le cours des choses ?

Le pouvoir de l'intention

- L'intention peut influencer la matière
- L'intention peut influencer les gens

Détermination et conviction

Pour que ton intention porte ses fruits, il est mieux qu'elle soit accompagnée d'une détermination sans faille. Ne pouvant lui-même s'approcher de sa « maman », le petit poussin enfermé dans sa cage en verre « pioupioute » de toutes ses forces avec la ferme intention de faire venir sa « mère ». Il s'agit pour lui d'une question de vie ou de mort. La perte de la

mère nourricière n'est pas envisageable. C'est donc cette inflexibilité de l'oisillon qui brise le schéma aléatoire de la machine.

Comme le poussin, montre-toi déterminé à faire aboutir ton intention, sois inflexible. Et surtout, sois convaincu du succès de ton entreprise. Pour donner corps à ton intention, pour l'incarner totalement, je te suggère de te concentrer dessus tout en pratiquant la cohérence cardiaque. En à peine cinq minutes, ton intention sera parfaitement affûtée.

Juste avant

Tu es concentré, dans les starting-blocks. Tu attends le signal, calme ou fébrile. Pour les dernières secondes de préparation, il y a deux écoles : celle du dynamisme et celle de la sérénité. Les orateurs de l'école du dynamisme font monter l'énergie en faisant des exercices physiques : ils sautent, « boxent l'air », font des pompes, crient, plaisantent. Ceux de l'école de la sérénité respirent, méditent, créent leur bulle, font le vide, restent dans le silence. Les deux approches sont efficaces pour évacuer le stress, se mettre en confiance et se glisser dans le costume de l'orateur. Tout dépend de ton tempérament et de l'état d'esprit avec lequel tu veux entrer sur scène. Si tu adhères à la première école, veille à ne pas être essoufflé au moment de prendre la parole. Si tu choisis la seconde, fais en sorte de parler d'une voix puissante dès tes premiers mots.

Avant d'entrer

- Actualise la durée de ton intervention
- Pratique la cohérence cardiaque
- Réactive ton intention
- Sois déterminé
- Mets-toi en condition



À L'ASSAUT

En théorie, il n'y a pas de différence entre la théorie et la pratique. Mais en pratique, il y en a une.

Jan Van de Snepscheut

Le grand moment est arrivé ! Le moment où la parole t'est donnée. C'est maintenant à toi de parler. Toute ta préparation – l'écriture, les répétitions – va enfin porter ses fruits. Tu t'apprêtes à incarner des idées, un projet, une vision, à proposer un témoignage, une perspective, des solutions. Tu es d'un seul coup l'objet de tous les regards. À partir de cet instant et jusqu'à la fin de ton discours, le temps va passer tellement vite qu'il n'existera plus.

Les défis vont s'enchaîner, parfois se cumuler. Tout d'abord, il s'agit de bien débiter : attirer l'attention, établir la connexion, susciter l'intérêt, poser le sujet. Tu sais que tu n'auras qu'une seule chance de faire une bonne première impression. Sur la scène, il n'y a pas de <Ctrl+Z>. Rien de ce qui se dit ne se rature.

Ton fil rouge, c'est la connexion, qu'il faut garder vivante tout au long de ton discours. Adresse-toi à ton public de manière personnelle. Montre-lui que tu as pris le temps de comprendre ses préoccupations et ses besoins, que tu es là pour l'aider à trouver des solutions. Plus tu tisseras un lien solide avec tes auditeurs, plus tu auras de chances de les convaincre et de

les motiver à agir. Un discours n'est pas seulement une occasion de transmettre des informations, c'est aussi créer un véritable échange. Tu sais que tu es dans le vrai, que tu réussis à toucher, quand tu vois les gens réagir, hocher la tête, sourire... Si tu parviens à maintenir cette connexion vibrante avec ton public durant toute ta prise de parole, tu auras réussi à créer un authentique moment de partage.

Sur scène, l'orateur met son corps au service d'un message. Il maîtrise sa posture, droite, tout en autorité. Il contrôle ses gestes à l'appui de ses mots, vifs ou doux... rapides, lents. Avec science, il organise ses déplacements. L'émotion toujours le guide. Le discours est aussi dans la chorégraphie.

Et l'émotion n'est pas que dans les mots. Elle est également dans le regard et dans la voix. Par le contact visuel, l'orateur est soudé à son public ; les confidences d'une âme à une autre. Au ton du regard se mêle la voix parfaitement accordée, la voix qui embarque, qui fait rire ou pleurer, la voix qui décrit par les accents et par le timbre. La voix qui peint.

La voix qui sait se taire aussi, dégageant une clairière, pour laisser la réflexion se déployer ou l'émotion se dilater. Le silence est un fil ténu, entre deux phrases, entre deux mots, dosé au trébuchet. L'orateur sait jouer de l'expressivité de ses silences pour en dire parfois plus que les mots.

La posture, le regard, la voix et ses silences caractérisent le flot du discours. Telle une rivière, il est tantôt calme, tantôt agité, tumultueux, jusqu'à sortir de son lit, jusqu'à se faire torrent. Charriant le message de l'orateur, il nourrit les esprits de connaissance, abreuve les cœurs d'inspiration. Il transporte.

Et puis il faut savoir finir. Quand vient le moment, l'orateur excite les passions et pousse à l'action. Par des mots forts, des phrases chocs, il donne ses derniers feux dont l'éclat encore longtemps luira dans les esprits. De l'impact du finale dépendent les suites que l'auditoire donnera au discours.

Un dernier exercice avant de quitter la scène a lieu parfois, comme une reprise de feu : le jeu des questions-réponses, un autre moyen, plus personnalisé, plus intime, d'emporter l'adhésion du public. Une dernière occasion de convaincre.

L'entrée en scène

Dernières vérifications

Dans les dernières minutes qui précèdent ton entrée, fais-toi assister pour les ultimes vérifications et pour te faire éventuellement équiper du micro. Dans l'état de stress ou de concentration dans lequel tu seras, tu ne penseras peut-être pas à tout.

Demande donc à quelqu'un d'inspecter ta tenue. Qu'il vérifie que tu n'as pas boutonné dimanche avec lundi, que ta cravate est droite, que tu as ôté ta pince à vélo, que ta jupe n'est pas remontée dans ta culotte, que ta braguette est fermée, etc. Comment veux-tu qu'un auditeur t'écoute sérieusement s'il note un détail insolite dans ta tenue ? La moindre incongruité dans ta mise attirera irrésistiblement l'attention de ton public au détriment de ta parole.

Bien ! Tes cheveux sont matifiés, ton maquillage est allumé, ton micro est bien peigné... Houlala ! C'est le stress qui monte... Une fois passé à l'inspection, bois un dernier verre pour éclaircir ta voix (surtout pas de boisson gazeuse, tu devines pourquoi, plutôt de l'eau chaude).

Vide tes poches, d'une part pour t'affranchir du « cling-cling » des pièces de monnaie et des clefs, d'autre part pour éviter la bosse disgracieuse du portefeuille, du paquet de cigarettes ou du téléphone. Si tu tiens malgré tout à emporter ton téléphone sur scène parce qu'il contient tes notes, pense à sélectionner le mode avion ou le filtre.

Dernières vérifications

- Vêtements irréprochables
- Cheveux en ordre
- Maquillage impeccable
- Micro allumé
- Poches vidées
- Téléphone éteint

Jusqu'au centre

C'est à ton tour d'entrer. Prends une grande inspiration. Marche ou cours en conquérant, plein de confiance, jusqu'au centre de la zone prévue pour ta prise de parole. Si c'est une estrade, approche-toi du bord. Arrête-toi. Le dos bien droit, les épaules relâchées, bras le long du corps, les pieds écartés de la largeur du bassin, poids également réparti. Respire tranquillement, l'air calme et détendu. Garde le silence et affiche un sourire accueillant de tout ton corps. À cet instant, tu es dans la première phase de ton éthos, la phase silencieuse.

Pendant ce temps, tout en balayant la salle d'un regard assuré, imagine des racines qui sortent de la plante de tes pieds pour plonger profondément dans le sol jusqu'au centre de la Terre. Plus stable grâce à cet ancrage, tu gagneras en énergie, en confiance, en autorité. Tu seras ainsi plus difficile à déstabiliser¹. Un bon ancrage nous permet de faire face aux défis, de surmonter les épreuves. Quand tu te sens puissant, que tu contrôles la situation, tu es prêt à parler.

Comment te centrer

- Posture droite
- Épaules relâchées
- Pieds légèrement écartés
- Poids également réparti
- Respiration calme
- Silence habité
- Sourire intérieur
- Regard embrassant
- Racines profondes

Bien commencer

Quatre lettres

Bien commencer un discours tient en seulement quatre lettres, quatre missions : ACIS, attention, connexion, intérêt, sujet. Que ton discours soit construit pour distraire, informer, persuader ou inspirer, ton ouverture n'a qu'une seule vocation : convaincre tes auditeurs de t'écouter jusqu'au bout. Tu dois commencer absolument par attirer l'attention. Si tu n'as pas l'attention du public, tu parleras sans être entendu. Tu n'as que trente secondes pour réussir à faire une bonne impression. Tu n'auras pas de deuxième chance. Au bout de ce laps de temps, tes auditeurs décideront s'ils te suivent où s'ils s'échappent. Ils n'ont pas besoin de sortir de la salle pour s'échapper. Il leur suffit de se laisser emporter par la rêverie ou, le plus souvent, aujourd'hui, de s'évader par l'écran de leur smartphone qui leur donne accès au monde entier. Si tu ne captes pas l'attention d'emblée, tu parleras à des cerveaux mis en indisponibilité. Concentre donc tes deux ou trois premières phrases sur cette seule mission : attirez l'attention. Rien d'autre ne doit compter dans un premier temps. Sois plein d'assurance, intensifie ton regard, parle fort et lentement, articule, détache les mots, engage ton corps en appuyant tes gestes.

Ensuite, rapidement, établis la connexion avec ton public. Comme dans n'importe quel réseau, la connexion sert à ce que passe le flux. Tout ce que tu cherches à transmettre comme informations, comme raisonnement, comme émotions, ne passera entre toi et ton auditoire que s'il y a une bonne connexion. De la qualité de cette connexion dépendent pleinement l'intensité de la relation, le souvenir de tes paroles et les chances que ton public passe à l'action. Assure-toi donc de tisser des liens forts dès le départ. C'est ta responsabilité. Du regard et du geste, fais sentir à chacun que tu t'adresses à lui personnellement.

Susciter l'intérêt revient à dire au public : « J'ai quelque chose qui répond à votre besoin, qui peut satisfaire votre désir, qui peut calmer votre douleur. » Personne ne t'écouterait s'il n'y trouve un intérêt pour lui-même ou pour l'un de ses proches. Rassure, le plus tôt possible, ton auditeur sur le fait qu'il ne perdra pas son temps à t'écouter jusqu'à la fin, qu'il a bien fait de venir, qu'il a tout à gagner à rester, et peut-être pas seulement pour lui seul. Plus il pensera que tes paroles lui seront utiles, plus il sera enclin à te suivre. Convaincs ton auditeur par un ton sûr, confiant et déterminé.

Enfin, le sujet doit être clarifié avant l'achèvement de l'ouverture. De quoi vas-tu parler ? Quelle histoire t'apprêtes-tu à raconter ? Quel problème soulèves-tu ? Répondre à ces questions que se pose le public le rassure. On

est toujours plus à l'aise quand on sait où l'on va. Tant que l'auditeur ne se demande pas où tu veux en venir, il est pleinement disponible pour t'écouter et se laisser convaincre. Observe les réactions de ton auditoire afin de t'assurer qu'il comprend où tu l'emmènes.

Attirer l'attention, établir la connexion, susciter l'intérêt et lancer le sujet sont les quatre figures imposées d'une bonne ouverture. Les vingt-huit techniques propres à remplir ces quatre missions sont abordées dans *La Mécanique du discours*. Rappelons simplement que ton ouverture doit être écrite et apprise par cœur, aussi bien pour un discours entièrement rédigé que pour une improvisation préparée. Elle doit être écrite, car dans un temps si court, le choix des mots est très précis. Chaque terme doit toucher juste, chaque phrase est mesurée. L'ouverture doit être sue par cœur, car pour être convaincant, il n'est pas question de paraître hésitant. C'est justement la maîtrise de sa parole qui inspirera confiance en un orateur et donnera envie de le suivre.

Les quatre missions de l'ouverture

1. Attirer l'attention
2. Établir la connexion
3. Susciter l'intérêt
4. Lancer le sujet

Les sept erreurs

Rappelons que tu n'as que trente secondes pour convaincre le public de t'écouter jusqu'au bout. Ne gaspille pas ces précieuses secondes en salamalecs. Sois direct. Pour cela, il va te falloir, notamment, oublier les règles de politesse les plus élémentaires que tes parents se sont échinés à t'inculquer (heureusement, ils ne sont pas dans la salle).

Ne dis pas bonjour ! C'est une perte de temps. Mais surtout, cela entravera ton efficacité. Dire bonjour, c'est accueillir. Il y a d'autres façons d'être accueillant : par la posture, ouverte, par le sourire, par le geste, par le regard...

Ne te présente pas ! Cela a peut-être été fait par l'organisateur ou par le programme. Et même si ce n'est pas le cas, abstiens-toi. C'est ce que tu dis qui intéresse les gens, pas ton CV. Tu me diras que ça sert pourtant ton éthos. Certes, mais sois plus subtil. Glisse adroitement ta légitimité dans une phrase : « En tant que militaire... » ou : « Hier, je plaçais à la cour d'appel... »

Ne t'excuse pas ! Jamais, ni de ton retard, ni de ton accent, ni de ta cravate. Encore une fois, tu perdrais en impact, mais aussi en autorité. Si tu livres une prestation de qualité, tu seras excusé de tout. Occupe-toi seulement d'être au service de ton public.

Ne remercie pas ! Encore une entorse aux règles de politesse. As-tu déjà vu au théâtre les comédiens remercier, avant de jouer, le producteur, le régisseur, la costumière, le décorateur, l'ingénieur du son, l'électricien, leur marque de café préféré ? Si c'était le cas, en tant que spectateur, tu aurais un peu de mal à rentrer dans la pièce. Si tu as des remerciements à faire, comme au théâtre, réserve-les pour le salut.

Ne démarre pas en trombe ! J'ai déjà vu des orateurs commencer à parler alors qu'ils n'avaient pas encore fini de grimper les marches de l'estrade. Marche jusqu'au milieu de la scène. Respire. Et garde le silence pendant quelques secondes en balayant la salle du regard, jusqu'à être sûr d'avoir obtenu l'attention de tout le monde. Prends le temps d'installer le climat.

Ne montre aucune hésitation ! Quelqu'un d'hésitant inspire peu confiance. Or, la relation entre un orateur et son public repose sur la confiance. Voilà pourquoi l'improvisation n'a pas sa place dans l'ouverture, même si elle est parfaitement envisageable dans le reste du discours. Ton exorde doit être rédigé et restitué par cœur. Efficacité, efficacité.

Ne raconte pas ta préparation ! « Pour ce discours, j'avais prévu un plan en soixante-dix-huit points, mais finalement... » Quel est l'intérêt de faire visiter les cuisines à des gens qui ont faim ? Sers plutôt le repas ! Les gens se moquent des difficultés que tu as rencontrées dans l'élaboration. Ils veulent avant tout que tu t'occupes d'eux.

Tu as la chance que des gens soient venus t'écouter. Fais-leur honneur en rentrant tout de suite dans le sujet sans les perdre en tergiversations. Si tu considères que ce que tu as à dire est important pour l'auditoire, alors ne tarde pas à lui livrer ton message.

Les sept erreurs de l'ouverture

1. Dire bonjour
2. Se présenter
3. S'excuser
4. Remercier
5. Démarrer en trombe
6. Montrer de l'hésitation
7. Raconter la préparation

La connexion

Les trois dimensions

La connexion est ce lien impalpable qui lie l'orateur à son public le temps du discours, un lien fait d'empathie, de bienveillance, de complicité, de respect, de compréhension, de confiance, et même d'intimité, oserais-je dire.

Les émotions, dont nous avons parlé précédemment, sont l'un des meilleurs moyens de créer une connexion. Vivre la même émotion tous ensemble au même moment soude les individus entre eux inévitablement. Tous les supporters dans les stades, les mélomanes dans les salles de concert en témoignent, autant que les convives d'une même table. Il se produit une sorte de communion. Le mot « connexion » vient du latin *connecter* qui signifie « lier ensemble ». La connexion fait qu'on peut s'attacher.

Du partage d'émotions peut naître l'empathie. L'empathie est la faculté d'accéder à ce que ressent autrui. Si tu peux faire ressentir au public ce que tu ressens, alors tu crées du lien, non seulement entre toi et lui, mais aussi entre chacun des auditeurs et même, c'est peut-être le plus important et sans doute le plus difficile, entre toi et chacun des auditeurs. La connexion est totale lorsqu'elle se déploie sur ces trois plans.

La connexion peut s'amorcer avant le discours, dès l'accueil du public, nous en avons parlé, quand tu serres les mains avec le sourire, quand tu échanges quelques mots avec enthousiasme. Elle peut aussi se poursuivre après, au cocktail qui suit ou à la sortie, lorsque c'est ton tour d'écouter.

Il existe différentes façons, que nous allons voir par la suite, d'être en connexion avec son public. Mais finalement, le meilleur moyen est de ne pas paraître faire un discours. Dale Carnegie ne dit pas autre chose lorsqu'il affirme : « Vous devez parler avec un tel naturel que personne ne pourra soupçonner que vous avez appris à le faire². »

Une connexion à trois dimensions

- Entre toi et l'ensemble du public
- Entre les participants eux-mêmes
- Entre toi et chacun des participants

Tisse des liens

Il importe de se rapprocher de ses auditeurs d'abord par le style. Il s'agit d'adapter à son public ses vêtements, son vocabulaire, le ton, les illustrations. Tu ne peux pas faire corps avec ton public si tu parles en costume trois-pièces face à des auditeurs en tongs-shorts, glace vanille-fraise à la main. L'idée est de montrer que tu es comme eux ou presque, qu'avec tes auditeurs, tu formes une communauté. Il n'est pas question pour autant de se renier. Si la veste fait partie de ton standard vestimentaire, selon ton auditoire, présente-toi avec ou sans cravate, adopte le jean plutôt que le pantalon ou la jupe, ou encore troque tes chaussures de ville contre des baskets. Face à des jeunes, par exemple, n'embrasse pas sans discernement leur langage. Ce n'est sûrement pas ce qu'ils attendent. Use de temps à autre de leurs formules pour créer la connivence, mais sans tomber dans l'excès. Pousser trop loin le mimétisme s'apparenterait à de la prostitution et rendrait tout ton discours suspect. Choisis des illustrations qui parlent à ton public, qui concernent son quotidien. Adapte-toi, reste authentique sans paraître décalé.

Le sourire aussi facilite la connexion, pas nécessairement un large sourire du visage, mais au moins le sourire accueillant du corps entier. Le sourire est une expression universellement reconnue et identifiable jusqu'à cent mètres (ça fait quand même une très grande salle !). « Il est difficile de ne pas rendre un sourire : les gens y répondent même s'ils voient le sourire sur

une photographie », nous dit le psychologue Paul Ekman, spécialiste des expressions faciales³. C'est sans doute la raison pour laquelle il est si présent dans les publicités. Le sourire, qui porte la joie, se propage avec autant d'intensité que toute autre émotion, mais de manière plus instantanée. Le sourire est réellement contagieux. En tant que tel, il est d'une grande efficacité pour ouvrir la connexion.

Parle aux gens de ce qui les intéresse, personnellement ou professionnellement, d'eux ou de quelqu'un qui leur est proche. C'est le meilleur moyen de maintenir leur attention jusqu'à la fin. Donne-leur si possible des exemples, des illustrations, en prise directe avec leur quotidien. Ce rapprochement créera la connexion, l'auditeur se sentant compris. Ce qui intéresse le plus les gens, c'est eux-mêmes, leurs problèmes, leurs besoins, leurs désirs. Montre à ton public que tu t'intéresses à lui. Si tu es en déplacement, rends hommage à la région, son paysage, ses monuments, ses spécialités culinaires ; honore le héros local dont tu as lu la plaque sur la place principale.

En parlant à la première personne du pluriel, tu créeras aussi le lien. Le « nous » réunit. Le public et toi faites partie du même groupe. Tu vis les mêmes choses, tu partages les mêmes intérêts, les mêmes émotions, les mêmes rêves. L'idée est de fédérer. Le groupe soutient, le groupe rassure, le groupe protège. Ainsi tu combles le besoin d'appartenance de chacun. Ne manque pas, en même temps, de respecter les individualités qui rendent chacun si spécial, si précieux. Honore la place particulière que prend chacun dans la communauté.

C'est dans le contact visuel que tu souligneras le mieux la singularité de chaque auditeur. Ne reste pas les yeux dans le vague. Embrasse tout le public du regard, et, de temps à autre, plonge-toi quelques instants dans les yeux d'un participant avec intensité. Parle à chacun plutôt qu'à tous. Déplace-toi sur la scène pour aller chercher les gens aux extrémités. Personne ne doit se sentir exclu. Tisse autant de liens que tu as de spectateurs. Tu peux encore aller plus loin en interagissant avec le public ; cela, nous le verrons plus bas.

Les liens

➤ Le style

- Le sourire
- L'intérêt
- Le « nous »
- Le contact visuel

La posture

Placement

La posture, comme la gestuelle, les expressions faciales, le regard, la voix, fait partie du langage non verbal. On a beaucoup écrit sur son rôle dans la communication. Détends-toi malgré tout : le langage non verbal est important, mais pas si important que ça. D'un côté, il peut sauver un texte faible, comme un bon comédien peut sauver un scénario médiocre. D'un autre côté, contrairement à un mythe répandu, il ne suffit pas, à lui seul, à convaincre, et encore moins à se faire comprendre ; sinon à quoi bon apprendre des langues étrangères ?

Ton corps est au service de ta parole. Les deux doivent être en cohérence. À chaque instant, donne de toi une image en accord avec ton message. La posture influence l'état d'esprit et inversement. Contrôle ta posture et ton état d'esprit se mettra au diapason. Ton message aura alors toute sa force.

Durant ta prise de parole, tu seras soit statique, soit en mouvement. Redresse-toi pour augmenter ton leadership et ton charisme. Ta voix n'en sortira que plus forte et claire. Lorsque tu n'es pas en mouvement, garde les pieds légèrement écartés, jamais croisés, ton poids également réparti entre les deux jambes. Évite de te balancer, d'avant en arrière ou de gauche à droite. Cela nuit à ton ancrage et donne une impression d'instabilité. Plus solide sera ton ancrage, plus convaincante sera ta gestuelle, et plus frappante sera ta parole.

Ces conseils sont aussi valables lorsque tu parles derrière un pupitre, même si l'on ne voit pas le bas de ton corps. Si ton intervention nécessite un diaporama, fais en sorte de ne pas être dans la lumière du vidéoprojecteur et assure-toi de ne pas cacher l'écran à certains participants.

Parler sans pupitre ni diaporama est la situation la plus inconfortable, car on est entièrement exposé, sans protection. Mais pour certains, c'est aussi le moyen d'être plus proche de son public. Enfin, il arrive que la position assise soit de mise, pour une interview publique ou une réunion. Se tenir droit est toujours valable, et même encore plus, pour ne pas entraver la respiration, sans la liberté de laquelle la voix ne peut être projetée. Résiste à la tentation de croiser les jambes, maintiens tes pieds bien à plat, et garde tes mains visibles, sur la table, sur les accoudoirs ou sur tes cuisses, selon le cas.

Gestuelle

La gestuelle est là pour soutenir, pour appuyer la parole. Elle ajoute du dynamisme, de la vie. Elle renforce le message. Lorsqu'on est à l'aise, elle se place naturellement. « Tous les gestes sont bons quand ils sont naturels. Ceux qu'on apprend sont toujours faux », disait Sacha Guitry. Je suis sûr que tu ne t'es jamais posé la question de ta gestuelle au cours d'une conversation avec un ami. Et dans ce cadre, sûrement que personne ne t'a fait de remarques à ce sujet. C'est pourquoi les deux seuls conseils que je donnerais pour une bonne gestuelle sont, premièrement, se sentir en confiance, et nous avons vu comment, deuxièmement, travailler ses intonations vocales. Et la gestuelle suivra naturellement. D'ailleurs, plus on parle fort pour atteindre le fond de la salle, plus les gestes sont amples et appuyés pour être visibles de loin. La seule chose est de veiller à ce que la gestuelle, comme le ton, soit suffisamment variée pour maintenir l'attention.

Cependant, il est bon de parler de ce qu'il faut éviter de faire. Il y a certaines habitudes, certains petits gestes parasites dont il faut absolument se débarrasser, car bien qu'ils rassurent l'orateur – c'est leur rôle –, ils peuvent distraire l'auditoire. Les mains dans les poches, c'est non. Même pas une. Les mains doivent toujours être visibles. Nous avons ce réflexe archaïque de nous méfier des mains cachées qui peuvent tenir une arme. Pour montrer qu'il est pacifique, un homme expose ses paumes vides ; il peut y être contraint, comme dans le cas d'une arrestation par la police. La poignée de main, aujourd'hui signe de bienvenue, est un vestige de la palpation sécuritaire. Autrefois, c'est l'avant-bras qu'on se serrait

mutuellement pour vérifier qu'aucune dague n'était cachée dans la manche. Les mains toujours visibles sont donc inconsciemment rassurantes pour notre auditoire. Qui dit mains visibles veut dire aussi pas dans le dos, est-il utile de le préciser ?

Les gestes indésirables révèlent le stress, le malaise, l'inconfort de l'orateur. Et comme ils sont répétitifs, ils attirent l'attention de l'auditoire au détriment du message. Voici, pour compléter l'invisibilité des mains, une liste non exhaustive des gestes à bannir. Évite de rester les bras croisés ou les mains en cache-sexe. C'est un signe de fermeture. Les bras ballants montrent de la passivité ou de l'indécision. Résiste à la tentation de te toucher trop souvent : les cheveux, en faisant des bouclettes, l'oreille, trop érotique pour les spectateurs d'*Intouchable*, le nez, ça fait cocaïnomane, les ongles, il fallait les curer avant. Se savonner les mains, signe de nervosité, est aussi fréquent. Enfin, ne joue pas avec tes bijoux : tirer sur son collier, tourner ses bracelets ou faire glisser son alliance distrait le public. Si tu es derrière un pupitre, ne t'y cramponne pas comme au bastingage d'un navire en perdition. Pour prendre conscience de ses gestes parasites, rien de tel que de se regarder en vidéo, ou encore de pratiquer dans un club d'éloquence comme Toastmasters, où l'on est évalué avec bienveillance. Il n'y a rien de mieux que l'observation, par toi ou par d'autres, pour éradiquer ces gestes parasites.

Les gestes à bannir

- Mains cachées
- Bras croisés
- Mains en cache-sexe
- Bras ballants
- Autocontact
- Savonnage
- Jeu avec les bijoux

Déplacements

Si je suis partisan de laisser la gestuelle au naturel, j'estime en revanche que les déplacements méritent d'être scénarisés. Plutôt que de te déplacer de manière anarchique, tu peux te mouvoir pour aider ton public dans la compréhension de ton discours. L'espace scénique peut être exploité suivant trois modes : le mode structurel, le mode temporel et le mode émotionnel. Dans tous les cas, on considère, sur toute la largeur de la scène, trois zones d'égales dimensions : la zone du milieu, la zone côté cour et la zone côté jardin⁴.

En mode structurel, on utilise les déplacements pour marquer les articulations du discours. L'orateur commence et termine son intervention au centre. Entretemps, il change de zone à chaque chapitre, faisant ses transitions en marchant d'une zone à l'autre. Par exemple, il fait son ouverture au centre. Puis pour le premier chapitre, il s'installe côté jardin. Au deuxième, il revient au centre. Au troisième, il est côté cour. Et pour le finale, il termine au centre. De manière fractale, l'orateur peut aussi se déplacer à l'intérieur d'une zone, marquant par exemple un pas de côté à chaque argument.

En mode temporel, la largeur de la scène est vue comme la ligne du temps : le passé, côté jardin, le présent au centre et l'avenir, côté cour, la ligne étant gérée dans une lecture de gauche à droite du point de vue de l'auditoire. Le procédé est très utile pour situer l'action dans le temps, notamment lorsqu'il s'agit d'user du flashback, figure toujours délicate à gérer à l'oral.

Le mode émotionnel, quant à lui, est plus riche, car il permet l'utilisation de la scène non seulement dans sa largeur, mais aussi dans la profondeur. Mais avant de voir comment faire de la scène le clavier des émotions, revenons aux temps anciens. As-tu remarqué que dans les représentations de la *Vierge à l'Enfant*, Marie tient systématiquement le petit Jésus sur son bras gauche ? Tu me diras que, bien que le biberon n'était pas répandu à l'époque, c'est afin de libérer son bras droit pour d'autres tâches. Sauf que les chercheurs notent également la prédominance de cette position dans toutes les cultures, y compris chez les gauchères : huit mères sur dix portent leur enfant sur le bras gauche. Et la majorité des hommes font de même. Peut-être est-ce pour que l'enfant entende les battements apaisants du cœur ? Les chercheurs y ont aussi pensé. Seulement voilà, les femmes qui ont le cœur à droite (les cas sont rares, mais existent) se comportent de la même façon. Et ce n'est pas tout : 85 % des chimpanzés, 82 % des gorilles et 75 % des orangs-outans portent leur petit côté gauche⁵. Pourquoi cette

universalité chez les primates ? C'est en 1991 qu'est apportée la première hypothèse crédible, confirmée depuis. La partie gauche du corps étant gérée par l'hémisphère cérébral droit, en charge, de manière privilégiée, des informations émotionnelles, la mère porte son bébé à gauche pour favoriser les interactions affectives⁶. L'enfant étant dans son champ visuel gauche, la mère est plus attentive à toute manifestation émotionnelle ou sensorielle de sa part. Par ailleurs, l'oreille gauche du nourrisson, plus sensible, pour les mêmes raisons, que l'oreille droite, est aussi plus accessible aux stimulations auditives de la maman (l'oreille droite étant collée contre la poitrine). Ainsi le fait de porter le bébé à gauche favorise les échanges de nature affective, visuelle et auditive⁷.

En tant qu'orateurs, nous pouvons jouer de cette asymétrie émotionnelle et sensorielle du cerveau. Nous avons même tout intérêt à le faire. Lorsque tu souhaites relever l'attention du public ou stimuler plus fortement ses émotions, place-toi côté jardin, dans le champ visuel gauche de ton auditoire. Pour autant, il n'est pas question de rester plaqué contre le mur durant tout le discours. Une bonne prestation est aussi constituée de contrastes : alterne gauche et droite. Mais lorsque tu veux parler à l'émotion dans le champ visuel droit de tes auditeurs (côté cour), qui privilégie la raison, fais comme les mères qui, pour différentes raisons, bercent leur bébé à droite : parle plus fort et module un peu plus ta voix pour compenser le déséquilibre d'attention émotionnelle entre les deux hémisphères⁸.

La profondeur de la scène peut également te servir dans le jeu émotionnel. Avance pour marquer le dynamisme, la conviction, la détermination, l'engagement, la confiance. Recule, s'il s'agit de souligner le dégoût, la réserve, la distance, l'hésitation, la désapprobation, la surprise, etc.

Les trois modes, structurel, temporel et émotionnel, peuvent parfaitement s'imbriquer. Par exemple, pour mon chapitre un, je suis côté jardin. Si à ce moment, je veux évoquer la temporalité, je me place, pour le passé, dans le jardin distal, pour le présent, dans le jardin médian et pour l'avenir, dans le jardin proximal. Dans ces trois espaces, je peux avancer ou reculer pour nuancer les émotions.

Si tu lis intégralement ton discours derrière un pupitre, tu ne pourras évidemment pas t'en écarter. Si en revanche, tu te contentes de notes, rien ne t'empêche de te déplacer selon l'un des trois modes, avec la contrainte d'un retour épisodique à la base pour reprendre le fil.

Scénariser ses déplacements permet d'éviter à la fois la bougeotte et la pétrification. Étudie avec précision comment tu peux jouer des trois modes pour accompagner ta parole et renforcer ton message. Chaque déplacement doit être utile, porter une intention, être cohérent. Reste toujours dans la mesure : trop de déplacements fatigue l'auditoire, aucun peut ennuyer. C'est toute une palette de possibilités qui s'offre à toi.

Les trois modes de déplacement

- Le mode structurel
- Le mode temporel
- Le mode émotionnel

Le regard

Les yeux dans les yeux

De toutes les expressions faciales, le regard est le plus important. C'est lui qui donne le la. Si tu es sincère lorsque tu parles, ton visage sera à l'image de ton regard, ton expression faciale sera le fidèle reflet de ce que disent tes yeux. C'est pourquoi nous ne parlerons que du regard et pas de l'expression faciale, qui lui est subordonnée. Le regard ne se contente pas d'être cohérent avec la parole et avec l'émotion qu'elle véhicule, il appuie ou soutient l'une et l'autre.

Lorsque tu arrives sur scène, le regard est la première interaction. Tu regardes le public et le public te regarde. Ce premier échange silencieux marque le début de la connexion entre l'orateur et son public. Ton regard transmet l'information dans les deux sens. D'une part, il montre ton implication, ton niveau d'engagement, les émotions qui te traversent. D'autre part, il te donne des indications sur l'état d'esprit de ton auditoire : ennui, hostilité, bienveillance, intérêt. Ce que tu vois et sens chez tes auditeurs te permet de réagir en conséquence : ralentir, monter la voix, se déplacer, moduler, etc. Le regard est ton principal instrument de contrôle.

Le cas de la lecture

La qualité et l'intensité de ton regard ne peuvent être les mêmes selon que tu lis ou non ton texte. Ton regard dépend aussi de la façon dont tu lis.

La lecture d'un texte intégral, contrairement à ce qu'on pourrait croire, est un exercice difficile pour un débutant. D'une certaine manière, c'est rassurant : on est sûr de ne rien oublier, de dire les choses dans l'ordre. Mais dans la réalité, la plupart du temps, le résultat n'est pas satisfaisant, principalement parce que la connexion, qui repose avant tout sur le regard, peine à se maintenir dans la durée. En lisant ton texte, les yeux rivés à tes feuilles, tu prends le risque de rester à distance de ton public, pas à cause du pupitre qui fait barrière et t'oblige à rester statique, mais en raison de ce qui sera perçu comme un manque d'implication dans la relation. Tu prends aussi le risque de donner l'impression de manquer de confiance ou, pire, de faire douter de ta sincérité, sans parler de spontanéité. Tu n'es pas non plus à l'abri, tout bêtement, de te tromper de ligne, de sauter quelques mots, reprenant au mauvais endroit après avoir furtivement levé les yeux de tes feuilles. Lire n'est pas parler. Si tu veux éviter que tes auditeurs connaissent mieux le sommet de ton crâne que ton visage, sois un orateur, pas un lecteur. Mets-toi dans la peau de quelqu'un qui parle en s'aidant d'un texte, et non de quelqu'un qui lit un texte agrippé à ses feuilles. Inverse la tendance naturelle : parle à ton auditoire en le regardant et, régulièrement, alimente ta parole d'un rapide coup d'œil à tes feuillets.

À ce jeu, les notes, tenues à la main ou posées sur le pupitre, sont plus faciles à gérer. Utiliser des notes n'est pas préjudiciable à condition d'en faire bon usage. Mets ta priorité sur le regard, tandis que tu parles. Et, de loin en loin, de préférence à la fin d'une phrase, capte rapidement le mot suivant sur ta fiche, puis renoue le contact visuel en développant oralement ce que tu viens de lire. Ainsi la connexion sera rompue le moins possible. C'est ce qui compte pour garder la pleine présence du public jusqu'à la fin. Si tes notes sont sur ton smartphone ou ta tablette numérique, procède de la même manière. Pense simplement à mettre ton appareil en mode avion ou à couper toutes les notifications.

Dans le cas du diaporama, le défi, bien que de nature différente, est tout aussi vaste et le risque bien plus grand encore. Car si tu n'y prends pas garde, le contact visuel ne sera pas seulement interrompu, il sera totalement brisé chaque fois que tu te retourneras vers l'écran. Dans ce cas, ce n'est

pas, comme durant une lecture, le sommet de ton crâne que les gens verront le plus souvent, mais ton dos, et même plus bas. Il y a deux façons, dans un diaporama, de faire échec à la connexion avec le public en coupant le contact visuel. La première est de considérer l'écran comme un prompteur. Chaque fois qu'une nouvelle diapositive est affichée, l'orateur se retourne pour la lire ou la commenter à haute voix, restant dans cette position parfois plusieurs minutes. Ne pas tourner le dos au public, même d'un quart de tour, est un conseil de bon sens qu'oublie trop souvent certains orateurs, aimantés par l'écran comme des papillons par la lumière. La seconde façon de ruiner la connexion visuelle est de projeter un long texte. Quiconque est confronté à la projection d'un texte sur un écran ne résiste pas à la tentation de le lire. Pendant les longues minutes que durera leur lecture, tes auditeurs ne seront plus dans le contact visuel avec toi. Ce sera encore plus long si tu leur parles en même temps, ralentissant leur lecture qu'ils ne veulent pas abandonner tout en essayant de t'écouter. Pour maintenir une bonne connexion avec ton auditoire, il est important qu'il passe plus de temps à te regarder qu'à regarder l'écran. Dans le cas contraire, tu deviens un simple guide touristique, voire l'accessoire de ton diaporama.

Le *chalk and talk* nuit aussi au contact visuel. Mais cette carence au niveau de la connexion pure est largement compensée, si l'on sait s'y prendre, par l'intérêt et l'attention que suscite un événement se déroulant en direct. Le *chalk and talk* (craie et discours) désigne le fait d'utiliser des outils pour écrire ou dessiner en direct. Le tableau noir, le tableau blanc, le paperboard font partie de cette catégorie. Aujourd'hui, on fait volontiers usage de la tablette numérique ou de la tablette graphique. L'avantage des outils technologiques sur les outils traditionnels est qu'ils n'obligent pas l'orateur à tourner le dos à son auditoire pendant qu'il écrit ou dessine. Dans le cas du paperboard, il est possible de pallier cet inconvénient en préparant ses feuilles à l'avance et en ne faisant que les compléter en quelques secondes sur scène. L'objectif reste toujours le même : passer le moins de temps possible dos au public. Pour cela, n'écris ou ne dessine que quand c'est vraiment utile.

Le prompteur est de plus en plus accessible aux orateurs. Il ne présente, en apparence, que des avantages. Il dispense d'apprendre son texte par cœur : c'est donc beaucoup de temps gagné et un risque d'erreur, voire de trou de mémoire, supprimé. De plus, il évite d'avoir la tête baissée sur son texte. En conséquence, il peut faire croire que le contact visuel n'est plus nécessaire.

Ce serait une erreur. Le public verra bien un regard passer au-dessus de lui, mais il aura en même temps le sentiment d'un regard vide, détaché du moment. C'est pourquoi en présence d'un prompteur, la consigne reste la même : garder le plus possible la connexion par le contact visuel.

Le coup d'œil

Il est toujours possible de balayer la salle du regard de manière intuitive. Mais lorsqu'on observe attentivement les orateurs qui procèdent de la sorte, on remarque que la plupart ont tendance à privilégier un côté en particulier ou quelques rangs, souvent les premiers, plutôt que les autres, négligeant de ce fait toute une partie de l'assistance. C'est pourquoi mieux vaut, au début tout au moins, se forcer à appliquer une méthode systématique jusqu'à ce qu'elle devienne naturelle.

La méthode la plus communément employée est celle de la triangulation, qui n'a rien à voir avec la méthode topographique du même nom. L'idée est de dessiner du regard deux triangles inversés dans la salle. Commence au centre du premier rang ; c'est le sommet du premier triangle. Laisse ensuite ton regard aller lentement en direction du coin côté cour du dernier rang. Parcoure ensuite le dernier rang du côté cour au côté jardin ; c'est la base de ce premier triangle. Puis reviens doucement en diagonale vers ton point de départ au centre du premier rang ; tu viens de boucler ton premier triangle. Dirige maintenant ton regard selon l'axe médian de la salle vers le centre du dernier rang ; voici le sommet de ton deuxième triangle. Ramène ton regard vers le côté cour du premier rang. Suis le premier rang jusqu'à son côté jardin ; c'est la base de ton second triangle. Et enfin, boucle-le en dirigeant ton regard depuis le côté jardin du premier rang vers le centre du dernier rang au sommet de ce deuxième triangle. Reproduis ce cycle aussi longtemps que dure ton discours. En suivant méthodiquement ce parcours, tu es sûr d'avoir balayé, sans exception, toute la salle. Ton regard aura été distribué équitablement, sans exclure une partie du public, sans laisser personne de côté. Chacun aura eu l'impression que tu lui parlais.

Avec cette méthode, en plus de rester connecté à toute la salle, tu éviteras plusieurs travers préjudiciables. Regarder ses pieds signe un manque de confiance ou une grande nervosité. Regarder en l'air, en direction du plafond, c'est manquer de conviction ou chercher ses mots. Garder le nez

dans ses feuilles, c'est fuir la relation. Pour intensifier la connexion avec le public, tu peux, plutôt que d'adopter un parcours linéaire à vitesse constante, t'arrêter quelques secondes dans les yeux d'un spectateur, sans le gêner bien sûr. Pense aussi, si tu es filmé, à fixer la caméra de temps à autre, de sorte que les gens du fond, qui te voient sur le grand écran, se sentent aussi concernés, de même que les spectateurs en ligne, qu'ils regardent en direct ou en différé.

La voix

Pas si naturel

Le conseil souvent donné aux orateurs est d'être naturel, comme dans une conversation. Mais être sur scène sous le regard de dizaines ou de centaines de personnes n'a rien de naturel. Il ne faut pas être naturel, mais paraître naturel. Et pour cela, il faut user de quelques artifices. « Il m'a fallu toute une vie pour peindre comme un enfant », disait Picasso. Le naturel, ça se travaille. Les comédiens eux-mêmes prennent des cours pour avoir l'air naturel. L'un de nos outils à travailler est la voix, car c'est par elle que passent nécessairement la parole et l'émotion. Ce n'est pas le jour de son discours qu'il faut s'en inquiéter, c'est tous les jours qui précèdent⁹. Cependant, il est possible de prendre quelques mesures de dernière minute pour mettre sa voix au service de son message.

Une bonne diction est un excellent moyen de se faire comprendre. Une bonne diction repose l'auditeur qui n'a pas à faire d'effort pour déchiffrer ce qu'il entend. Si tu as déjà conversé avec quelqu'un ayant un fort accent, tu sais à quel point la concentration nécessaire pour le comprendre peut être source d'épuisement. Prends bien soin d'articuler quand tu parles, de détacher les mots. Ainsi, tes auditeurs garderont toute leur énergie pour suivre ton raisonnement.

Une diction claire est facilitée par un débit lent. Parle lentement et la diction te demandera moins d'efforts. On estime que le débit confortable pour l'auditoire, celui auquel il peut suivre aisément un orateur, est d'environ 150 mots par minute¹⁰. Mais rien n'est plus ennuyeux qu'un orateur qui maintient la même vitesse du début à la fin de son intervention. C'est

pourquoi, selon les passages de ton discours, ralentis ou accélère pour maintenir l'attention de ton auditoire à son meilleur niveau. Tu peux descendre à 120 mots/min et monter jusqu'à 200 mots/min. Tu peux même pousser jusqu'à 230 pour galvaniser la salle. Dans ce cas, pour que chacun comprenne le sens de ce que tu dis, répète la même chose de trois façons différentes : « Distinguez-vous. N'imitiez pas les autres. Soyez uniques. » Ces trois phrases veulent dire la même chose ; elles sonneraient ridicules à vitesse lente, mais elles frappent à vitesse rapide. Quand on veut parler vite, la tautologie est de mise. Les *motivational speakers* au débit rapide, comme le charismatique Eric Thomas, utilisent abondamment ce procédé, imprimant à leur parole une cadence hypnotique ; eux-mêmes sont parfois en transe. Le rythme que tu imposes à ta parole dépend bien sûr de l'énergie que tu veux transmettre, mais aussi des émotions que tu veux faire passer. En la matière, il n'y a pas vraiment de règles. On peut faire passer la colère aussi bien en parlant lentement qu'en parlant rapidement, en hurlant ou en posant ses mots. L'intonation, en l'espèce, compte plus que le débit ou le volume.

Pour bien se faire comprendre

- Une bonne diction
- Un débit mesuré et varié

Tout en modulation

Varier son débit, c'est jouer sur les contrastes, moduler sa voix est du même registre. C'est un autre moyen d'éviter la monotonie. Varier en tonalité garde le public attentif. Dans ta tessiture, les graves te donnent de l'autorité et rassurent ; les notes plus aiguës stimulent l'attention. Tu peux moduler au sein d'un même paragraphe, mais aussi au sein même d'une phrase. Varier en volume a les mêmes effets. Il n'est pas nécessaire de parler fort du début à la fin. Il faut savoir parfois redescendre, toujours pour favoriser les contrastes indispensables à une concentration soutenue. Il est même possible, sans en abuser, de chuchoter, pour marquer la confiance ou piquer l'attention en obligeant les participants à tendre l'oreille.

L'intonation est encore une notion différente, et c'est peut-être la plus importante. C'est toute l'émotion que l'on insuffle dans ses mots, c'est la mélodie de la phrase ; c'est ce qui rend le discours vivant. Mais elle n'est pas seulement esthétique, elle donne du sens : la même phrase, selon l'intonation qu'on lui donne, peut être présentée comme une affirmation ou comme une question. Dans le domaine du non-verbal, c'est sur ce point en particulier de l'intonation qu'un orateur joue sa crédibilité, par la sincérité dont il saura faire preuve ou non. Il est plus difficile de mentir avec l'intonation qu'avec les mots. Normalement, il suffit de vivre l'émotion que l'on veut transmettre pour que l'intonation juste trouve automatiquement sa place. Mais un orateur introverti de nature devra peut-être forcer quelque peu son expression.

Si tu parles sans micro, pour être sûr que ta voix porte suffisamment, imagine-toi en train de parler aux personnes assises au dernier rang de la salle. Souviens-toi que mieux tu respirez, de préférence avec le ventre, plus loin portera ta voix. Si tu disposes d'un micro-main, prends bien soin de parler en face et toujours à la même distance. Cela paraît évident, mais dans le feu de l'action, en faisant des gestes, il peut arriver que le son passe à côté, parfois trop fort, parfois pas assez. Si tu n'as pas l'habitude de parler dans un micro, plaques-en la tête verticalement contre ton menton et ne l'en décolle jamais. Ainsi il sera toujours à la bonne distance, et il n'y aura ni l'effet « pop » des occlusives ni l'effet de souffle de ton expiration. L'inconvénient du micro-main, c'est que tu ne peux déployer toute ta gestuelle. Tu n'auras qu'une main pour t'exprimer, au contraire du micro-casque et du micro-cravate qui te laissent les deux mains libres.

Tout en modulation

- Tonalité
- Volume
- Intonation

Les silences

Présence

Le son est une stimulation auditive. Le bruit est un son indésirable. Son et bruit sont parfois opposés. Le silence est l'absence de bruit, mais il n'est pas l'absence de son. Paradoxalement, le son est la matière du silence. Car le silence total, le silence absolu, n'existe pas. Il n'est qu'une théorie. Le silence total suppose un état sans agitation moléculaire. Ce qui ne peut se produire qu'à une température équivalente au zéro absolu, 0° Kelvin, c'est-à-dire - 273,15° Celsius. Or, le zéro absolu ne peut pas être physiquement atteint.

Que nous n'entendions rien ne signifie pas qu'il n'y a pas de son. Le champ auditif humain va de 20 Hz à 20 000 Hz. Les éléphants et les baleines entendent les graves jusqu'à 14 Hz pour les premiers et 7 Hz pour les secondes. Les chauves-souris et les dauphins entendent les aigus jusqu'à 100 000 Hz. Ce que nous, nous appelons silence est encore pour eux du son. Le silence n'est fait que de sons. « Entends ce bruit fin qui est continu, et qui est le silence. Écoute ce qu'on entend lorsque rien ne se fait entendre¹¹ », disait Paul Valéry.

En musique, le silence a sa place sur la portée. Il est mesuré comme n'importe quelle note : la pause vaut une ronde, la demi-pause une blanche, le soupir une noire, le demi-soupir une croche, etc. Sans le silence, il n'y a pas de musique. Sans le silence, la parole est sans relief. Le silence est lui-même doté de qualités : un silence lourd, un silence prolongé, un silence profond. Il peut être chargé d'émotion : un silence religieux, un silence de mépris, un silence terrifié. Il peut aussi être porteur de sens. Ne parle-t-on pas d'un silence d'approbation, d'un silence d'indifférence, voire d'un silence éloquent ?

Le silence, même de mort, est si vivant qu'on peut le décrire, comme le fait Marcel Proust dans la chambre de Tante Léonie : « L'air y était saturé de la fine fleur d'un silence si nourricier, si succulent que je ne m'y avançais qu'avec une sorte de gourmandise, surtout par ces premiers matins encore froids de la semaine de Pâques où je le goûtais mieux parce que je venais seulement d'arriver à Combray¹². »

Dans un discours, le silence est une respiration. Le silence est une présence. Il fait pleinement partie de l'éloquence. Pour que vive ce silence, il importe pour l'orateur de l'habiter, par la posture, par l'expression faciale, par le sourire, et surtout par le regard. Un regard éteint ou tourné vers l'intérieur à

chercher un texte pas assez maîtrisé rend le silence vide, inerte, brisant le flux de la parole et coupant la connexion avec le public. Même lorsqu'il lève les mains de son clavier, le pianiste reste dans la musique, en rythme autant qu'en harmonie. Ses silences sont habités et même incarnés, vécus. Ainsi l'orateur gagne à donner à ses silences autant d'intensité qu'à ses paroles.

Charybde et Scylla

Qu'est-ce qui fait qu'un orateur gère mal les silences ? Tout d'abord, le stress, le trac font que l'on peut avoir tendance à parler trop vite, sans donner d'espace aux phrases qui se succèdent comme à la mitraille. Loin d'être un courant paisible, la parole devient alors un torrent indomptable de mots.

C'est ce qui arrive également lorsqu'on cherche à en dire le maximum. Trop d'informations tuent l'information. Vouloir envoyer plusieurs messages est contre-productif. Il faut rester sobre : un seul message, cinq points maximum, c'est tout. Mieux vaut donner envie d'en savoir plus que de gaver l'auditoire.

L'absence de silences révèle aussi un manque d'écoute du public. C'est garder le regard tourné vers l'intérieur au lieu de s'ouvrir à l'auditoire. L'éloquence est une danse. L'orateur donne le rythme, mais il doit tenir compte des capacités de l'auditeur à le suivre : ralentir lorsqu'il sent qu'il le perd, accélérer quand il le tient.

Croire que tuer le silence est le meilleur moyen de maintenir l'attention est une grave erreur qui peut entraîner l'effet contraire : la démission d'un auditoire saturé. Un débit incessant essouffle l'intérêt du public. L'orateur insuffisamment sûr de lui peut être intimidé par le silence. Il cherche alors à meubler, comme on est parfois tenté de le faire dans un ascenseur qu'on partage avec un inconnu, pour conjurer la gêne qu'on craint de voir s'installer.

A contrario, trop de silences ou des silences trop longs peuvent installer l'ennui. La monotonie mène à la léthargie qui rend le public imperméable à l'information comme à l'émotion. Dans un silence qui résulte de l'impréparation, de l'hésitation, l'énergie s'effondre. Car c'est un silence mort, un silence qui n'est pas habité. Comme dans une musique qui cesse

brutalement au milieu d'une mesure pour reprendre, chaotique, quelques mesures plus loin, le rythme se perd ; la parole n'avance que par à-coups et le public, qui ne sait sur quel pied danser, se débranche pour ne pas être gagné par la nausée.

Il y a des moments où le silence s'impose. Quand tu affiches une citation, laisse le temps à ton auditoire de la lire. De même, garde le silence lorsque tu envoies un son, quand les gens rient ou pendant qu'une question t'est posée.

Prodigalité et avarice de silences sont les Charybde et Scylla de la parole. Dans la première, elle sombre ; sur la seconde, elle se brise. En bon capitaine, l'orateur doit se garder de l'une comme de l'autre pour accompagner son auditoire à bon port.

Les causes d'une mauvaise gestion des silences

- Le stress
- La volonté de tout dire
- Le défaut d'écoute
- Le manque de confiance
- L'impréparation

Le poids du silence

La pédale du silence, très sensible, est délicate à doser. Bizarrement, le silence paraît souvent plus long à l'orateur qu'au public. Essaie de tenir cinq secondes, tu auras l'impression qu'il s'est passé dix secondes. D'où la tentation, parfois, de rompre le silence prématurément. Maîtriser sa parole, c'est aussi maîtriser ses silences. Pour utiliser le silence à bon escient, il faut bien prendre conscience de son utilité, et donc du rôle qu'il peut jouer pour faire passer un message, pour transmettre et faire vivre une émotion. Il œuvre sur trois plans : celui du discours, celui du public et celui de l'orateur.

Le silence est un marqueur de structure sur plusieurs niveaux, du début à la fin du discours. Il est la cheville de l'architecture qui fait tenir les parties ensemble. Plus profondément, il est l'articulation entre les chapitres. En tant

que transition, il peut servir de pont entre tes arguments. Ainsi, sur la totalité du discours, le silence découpe l'information en petites bouchées pour la rendre plus digeste. Utilise les silences comme des jalons pour aider l'auditeur à se repérer sur le chemin de ton raisonnement ou comme des sas pour passer d'une idée à l'autre.

Le silence te permet de faire saillir un mot, une phrase. Il en marque l'importance. Placé avant, il annonce ; placé après, il souligne. Il signale, il flèche, il pointe ce qu'il faut retenir. Il étiquette l'essentiel. Il encadre le principal, intensifie une couleur. Il fait remonter le fond à la surface et distingue un aspect du flux.

Le silence est comme une épice subtile, indétectable dans une recette. Son dosage bien maîtrisé relève la parole, lui donne tout son relief, la rend séduisante, tandis que son absence tient le verbe plat et insipide. Il fera toute la différence entre un discours stimulant et un discours soporifique.

Pour le public, des îlots de silence lui permettent de digérer la parole, de saisir le sel d'une argumentation. Le silence favorise la compréhension, laissant à une idée le temps d'éclore. Il respecte le besoin d'assimilation. Le silence éclaire la parole. Dans le même temps, il laisse de la place à l'imagination. Sers-toi du silence pour créer du suspense, pour ménager des surprises, pour donner envie d'en savoir plus.

Par les savants changements de rythme qu'il insuffle dans le discours, le silence maintient l'attention de l'auditoire. Il crée l'événement, parfois de manière attendue, parfois de façon surprenante, toujours en faisant chanter les mots et danser les phrases. Le silence fait que le public accroche à la parole et se laisse entraîner dans le mouvement. La qualité d'attention de tes auditeurs t'indiquera comment distiller le silence. Reste à l'écoute et ajuste ta partition.

Le silence, autant que les mots, parfois plus, est un bon conducteur d'émotions. Il se laisse facilement traverser par la couleur, la texture, la musique d'une émotion. Il peut avoir un goût amer, une odeur nostalgique. Le silence est sensoriel. Grâce à lui, ajoute à tes propos de la gravité ou de la légèreté, du solennel ou du familier, du sérieux ou de l'humour. C'est la marque des grands orateurs de pouvoir faire vibrer le public par le silence.

Pour l'orateur, lui-même, le silence est un outil des plus utiles. C'est un espace de réflexion. Il peut penser à ce qu'il va dire, éventuellement avec plusieurs coups d'avance, faire le tri dans ce qui se présente à sa conscience. En cet instant suspendu, l'orateur fait dans sa tête le choix des

mots et des formules, le choix des intonations, sans jamais perdre la connexion avec son public, parfois même en l'approfondissant. C'est donc un excellent moyen de maquiller un trou de mémoire, plutôt que de bredouiller, d'étirer un « heu... » ou de s'excuser. Profite du silence pour mettre de l'ordre dans tes idées, pour trouver des moyens d'adaptation, pour affiner une démonstration en improvisant un nouvel exemple.

Le silence est aussi, tout simplement, le moment de respirer. Il t'aide alors à maintenir ton énergie de manière optimale pour tenir la distance. À cet instant, la respiration fait vivre le silence et le rend naturel, quand un silence sans mouvement pourrait paraître artificiel. La respiration donne au silence une densité, une profondeur, une présence. Du silence peut émaner ton charisme.

L'utilité du silence

➤ Pour le discours

- articule la structure
- sert de transition
- rend le discours digeste
- sert de repères
- signale quelque chose d'important
- met la parole en relief
- rend le propos savoureux

➤ Pour le public

- facilite la digestion
- favorise la compréhension
- donne du temps à l'assimilation
- stimule l'imagination
- donne envie d'en savoir plus
- maintient l'attention
- véhicule l'émotion

➤ Pour l'orateur

- offre un espace de réflexion
- donne le temps d'envisager la suite
- favorise le choix des formules

- permet de s'adapter
- approfondit la connexion
- maquille un trou de mémoire
- régénère l'énergie
- confère du charisme

La première inspiration

Le tout premier silence, c'est celui qui précède ta parole. Ce serait une grave erreur de commencer ton discours alors que tu n'es pas encore arrivé au milieu de la scène. Ta voix pourrait bien être parasitée par le bruit de tes pas, ou ne pas sortir clairement, ton souffle étant coupé par le stress. Même une fois arrêté face au public, ce n'est toujours pas le moment de lancer tes premiers mots. Ils seraient couverts par le brouhaha ambiant, par les conversations de tous ceux qui ne t'ont pas vu entrer. En commençant à parler dans le stress et dans le bruit, tu risques l'asphyxie d'entrée, ce qui veut dire un cerveau embrouillé plus encore, un défaut de clarté par manque d'oxygène. Un démarrage en trombe indique un manque de confiance en soi et dans son message. La précipitation d'un orateur donne le signe qu'il doute que sa parole mérite d'être entendue.

Ce premier silence est le meilleur moyen d'attirer l'attention. Tandis que tu te tiens immobile face au public, le bruit de la salle peu à peu va se tassant, les regards se tournent vers toi, les gens cessent même de tousser. Tout le monde est dans l'attente, puis dans la soif de ta parole. Ce silence lui donne de la valeur, la rend désirable. En même temps, il te permet de te préparer, de prendre ta posture d'orateur, d'incarner ton discours. Ce silence est ton premier contact avec le public, l'amorce d'une connexion qui va durer jusqu'à la fin de ton intervention et peut-être au-delà. Il prépare tes auditeurs à accueillir ton message. Il rend leur cerveau fertile à ta parole.

Une fois arrivé au milieu de la scène, reste tranquille, dans une attitude souriante. Apprivoise ton trac avec une respiration profonde, lente, fluide, régulière. Prends confiance. Tiens-toi tout au bord du discours, sur le tranchant. Et attends. Laisse monter le désir. Assure-toi de laisser s'installer la tension suffisamment longtemps, en comptant dans ta tête... dix secondes. Pour prendre la mesure de ce que ça représente, entraîne-toi avant

chez toi. Mais tu découvriras que dix secondes devant ton miroir paraissent vingt secondes sous la concentration des regards. Alors pour être sûr de tenir, compte à l'envers, de dix jusqu'à un. Évite même tout risque de précipitation en marquant chaque chiffre trois fois : « Dix, dix, dix ; neuf, neuf, neuf ; huit, huit, huit, etc. » Et quand c'est le moment, inspire, lance-toi et cueille ton public en suspens.

Pour ma part, j'adore ce moment de silence, quand je suis encore sur le côté yin du Rubicon. Je l'appelle « le moment Schrödinger ». Le discours est à la fois bon et pas bon. Le public est à la fois conquis et pas conquis. Tout est encore possible. Ce silence, je l'étire le plus loin possible jusqu'à sentir une tension forte, jouissive, pour le rompre juste avant qu'il devienne gênant. *Alea jacta est !*

Utilité du premier silence

- Poser son souffle
- Se libérer du stress
- Prendre sa posture
- Attirer l'attention
- Établir la connexion
- Faire naître le désir de l'auditoire

La dernière expiration

Le tout dernier silence, celui censé clore définitivement le discours, est comme un ourlet. Sans un signal fort, la parole s'effiloche. On ne sait trop où elle finit, si tout est dit ; est-ce le moment d'applaudir ? On sent bien que quelque chose manque, on reste sur une ambiguïté. On le perçoit à la timidité des premiers applaudissements, clairsemés dans le temps comme dans l'espace. L'incertitude crée l'insécurité. Cela te mettra en frustration, lourd de l'impression de n'avoir pas assez donné de plaisir. Ne pas tenir son dernier silence en bride serrée est donc préjudiciable à l'auditoire comme à l'orateur. L'énergie retombe à la fois molle et brutale, gâtant le message comme un fâcheux dessert gâche le repas. C'est ce qui arrive lorsque

l'intervention se termine dans l'hésitation, lorsque le finale s'éternise, lorsque les digressions noient l'appel à l'action ou encore quand l'orateur en rajoute après ce qui semblait être le point final, dissipant l'intensité de l'émotion chèrement construite au fil du discours.

« Lorsqu'on vient d'entendre un morceau de Mozart, le silence qui lui succède est encore de lui¹³ », disait Sacha Guitry. Ce dernier silence t'appartient. Il doit garder ton empreinte. Il sert à maintenir l'émotion au seuil où tu l'as hissée dans le but de favoriser, de la part de tes auditeurs, le passage à l'action. Ce silence verrouille leur niveau d'engagement. Il donne une limite claire et franche à ton discours. C'est à la finition qu'on reconnaît la qualité d'un produit. Le silence final est le vernis qui séduit par son raffinement. Montre par là tout le soin que tu as apporté à ta prestation. Conclure par un franc silence t'évitera de finir mollement par un « merci » dégoulinant, entre autres banalités. Et c'est d'ailleurs à ta tentation d'ajouter une formule telle que celle-là que tu pourras mesurer la fermeté de ton silence ultime de leader.

Prononce distinctement ta dernière phrase, tes derniers mots, les yeux dans les yeux. Affirme ton message et engage ton auditoire par une fin parfaitement tracée, un silence qui est la marque tranchée de ta détermination. Que chacun comprenne avec clarté qu'il n'y a plus rien de nécessaire à ajouter. Quand tout a été dit, rends la parole et garde le silence. Dans l'esprit de ton public, continuera, peut-être pour longtemps, l'infusion de tes idées. La parole est d'or, le silence est lumière.

Utilité d'un dernier silence franc

- Marquer la fin
- Laisser l'émotion à son plus haut niveau
- Verrouiller le niveau d'engagement
- Assurer la finition
- Inciter au passage à l'action
- Confirmer la complétude du discours
- Inviter les applaudissements
- S'affirmer en leader

Le *flow*

État de grâce

Flow est un substantif anglais qui signifie, selon le contexte, « écoulement, courant, flux, flot, débit ». *To have a ready flow of language* veut dire : avoir de la faconde. Chez les rappeurs, le *flow* est le rythme personnel avec lequel l'artiste débite ses paroles. L'universitaire Mihály Csíkszentmihályi a introduit le mot en psychologie, dans les années 1990, pour désigner ce qu'il appelle « une expérience optimale », un état produit par : « L'engagement dans une tâche précise (un défi) qui fournit une rétroaction immédiate, qui exige des aptitudes appropriées, un contrôle sur ses actions et une concentration intense ne laissant aucune place aux distractions ni aux préoccupations à propos de soi et qui s'accompagne (généralement) d'une perception altérée du temps¹⁴. »

L'éditeur français de Mihály Csíkszentmihályi traduit le mot *flow* par « flot ». On pourrait lui substituer le mot « transe » ou encore « extase » (même si ce dernier mot désigne plutôt le résultat que le processus lui-même). Pour ma part, je préfère parler d'état de grâce. Quant à la « concentration intense » dont parle le psychologue, j'y vois plutôt une « vive attention », car ce n'est pas seulement, comme il le mentionne, « une tâche précise » qui est considérée, mais aussi tout un environnement qui lui permet de s'accomplir et que l'opérant observe. La concentration, d'un champ restreint, consiste à se focaliser sur un objet, quand l'attention, plus large, intègre des événements extérieurs à l'objet, mais qui lui sont reliés. Dans le cas d'un orateur, ce n'est pas uniquement la prise de parole qui mobilise son énergie, mais aussi tout l'environnement susceptible de participer à sa réussite : le public, le matériel, la technologie, etc. Gérer, avec avantage, cet ensemble requiert une vive attention.

Les conditions de l'état de grâce

- L'engagement
- Une tâche précise
- Une rétroaction immédiate

- Des aptitudes appropriées
- Un contrôle sur les actions
- Une vive attention

Unité

Dans son ouvrage, Mihály Csíkszentmihályi parle de « la perte de la conscience de soi » comme inhérente à l'état de grâce. Cette notion est largement abordée dans la littérature spirituelle, orientale particulièrement. Elle est à rapprocher de la non-dualité, un état au cours duquel la séparation entre le soi et le monde extérieur est abolie. Dans cet état, nous ne faisons plus qu'un avec ce qui nous entoure. Nous échappons à la dualité : moi et le reste. « Tout est un et le Un est tout¹⁵ », nous dit Nisargadatta (1897-1981). En état de grâce, l'orateur devient la prise de parole en public. « De même que vous n'avez pas à vous inquiéter de la pousse de vos cheveux, je n'ai pas à me préoccuper de mes paroles et de mes actes¹⁶. » Par le flot, l'orateur est à la fois détaché et vigilant, comme le musicien, détaché de son instrument et à la fois attentif à ce que produit l'orchestre et ce que reçoit le public. Tout s'enchaîne avec fluidité, dans la facilité.

L'état de grâce peut se produire dès le début de la prestation ou, le plus souvent, intervenir après quelques minutes. L'orateur se trouve alors en position méta, en même temps observateur et observé, pleinement inscrit dans l'instant présent. Le taoïsme nomme cette situation *wuwei*, 无为, le « non-agir » : « Le Tao pratique constamment le non-agir et pourtant il n'y a rien qu'il ne fasse¹⁷. » L'événement dans lequel l'orateur est impliqué se déroule harmonieusement sans son intervention et comme par enchantement. « Sans agir, [le sage] accomplit de grandes choses¹⁸. »

Dans le Karmayoga, le yoga de l'action désintéressée, la philosophie indienne fait appel à la notion de *Naishkarmya*, नैष्कर्म्य, qui se traduit aussi par « non-agir ». L'action survient spontanément sans les interférences de l'ego. Le non-agir n'est pas l'inaction. « Il ne suffit pas de s'abstenir d'action pour se libérer de l'acte ; l'inaction seule ne mène pas à la perfection¹⁹ », précise la *Bhagavad-Gîtâ*. Il s'agit plutôt de laisser agir en pleine conscience et dans le silence de l'ego.

Réalisation

L'état de grâce est aussi bien accessible en situation d'improvisation que dans le cadre d'un discours préparé. Le pianiste laissant échapper de ses doigts un impromptu peut le connaître, de même que le comédien respectant scrupuleusement son texte. L'orateur a tout à gagner à inviter l'état de grâce dans sa prestation dans la mesure où, selon Mihály Csíkszentmihályi, « [il] entraîne des conséquences importantes : meilleure performance, créativité, développement des capacités, estime de soi et réduction du stress. Bref [l'état de grâce] contribue à la croissance personnelle, apporte un grand enchantement et améliore la qualité de la vie²⁰ ». Rien que ça !

Comment atteindre l'état de grâce pendant ses prises de parole en public ? Rien n'est garanti à 100 %, mais on peut faire en sorte de réunir toutes les conditions. Tout d'abord, il faut que la situation présente les caractéristiques identifiées par Mihály Csíkszentmihályi. 1 – « L'engagement » : c'est un point facile à cocher. Un orateur est forcément engagé ; on ne fait pas un discours passivement. 2 – « Une tâche précise (un défi) » : une prise de parole est toujours un défi, même pour les plus aguerris. 3 – « Une rétroaction immédiate » : la rétroaction est la possibilité de mesurer si l'on progresse vers son objectif. C'est l'équivalent du terme anglo-saxon *feedback*. À chaque phrase, l'orateur doit être en mesure de percevoir les signes lui indiquant si son message prend corps chez son public. 4 – « Des aptitudes appropriées » : qu'elles soient innées ou acquises, l'orateur doit disposer des aptitudes nécessaires à l'éloquence. Ce qui offre un peu moins de chances aux parfaits débutants d'être dans le flot. 5 – « Un contrôle sur ses actions » : c'est la justesse inspirée pour garder le cap. Selon Csíkszentmihályi, c'est aussi l'absence de préoccupation quant à la perte de contrôle. Et là, ce n'est pas gagné. Cela demande, de la part de l'orateur, un vrai lâcher-prise quant au résultat : ne pas se soucier des erreurs. En d'autres termes, c'est la capacité à minimiser le risque. 6 – « Une vive attention » : la conscience intègre tout ce qui, dans l'environnement, a trait à l'activité. Au lieu d'avoir son regard tourné intérieurement vers son texte, l'orateur doit rester ouvert aux événements pouvant influencer sa prise de parole et aux signaux les plus pertinents. 7 – « Aucune distraction » : nulle place n'est laissée aux vagabondages de l'esprit. Chez l'orateur, c'est une conscience continue qu'aucun questionnement intérieur n'interrompt, une

parole qu'aucun doute ne vient troubler. 8 – « La perte de la conscience de soi » : au sens des philosophies orientales, il serait plus juste de parler de dissolution de l'ego. Si l'orateur inscrit, sans vaciller, sa parole dans l'instant présent, alors l'ego, qui ne vit que dans le passé et le futur, n'a plus sa place. De là naît une sensation de spontanéité. 9 – « Une perception altérée du temps » : dans l'état de grâce, le temps est souvent sujet à des distorsions. Pour certains, il s'écoule au ralenti, pour d'autres, il est dans la fulgurance, et il n'est pas rare, aussi étrange que cela puisse paraître, que les deux sensations se présentent simultanément. Quelle qu'en soit sa perception, l'orateur se retrouvera généralement projeté hors du temps. Pour lui, le temps de l'expérience diffère du temps de l'horloge, dans un sens ou dans l'autre. Ce phénomène n'est pas systématique, mais lorsqu'il est présent, on note qu'il décuple l'extase.

Les bienfaits de l'état de grâce

- Optimisation de la performance
- Créativité
- Développement des capacités
- Amélioration de l'estime de soi
- Réduction du stress
- Croissance personnelle
- Enchantement
- Amélioration de la qualité de vie

Plus loin

Si donc toutes les conditions sont réunies, alors l'orateur a toutes les chances de ne pas se sentir séparé de sa prise de parole, mais de faire un avec elle, de faire un tout avec le processus. La méditation, associée ou pas au yoga, au taiji quan ou à un art martial, tel que le wu chu, l'iaido ou l'aïkido, favorise l'état de grâce dans la prise de parole en public. Elle forge, session après session, la capacité du pratiquant à se détacher du résultat.

Un jour, un homme, rompu à l'art du tir à l'arc, part à la recherche de Tetsuya, une ancienne gloire de cette discipline, pour le défier. Il le retrouve retiré au fin fond d'un petit village, exerçant le métier de charpentier. L'homme fait au vieux maître la démonstration de son habileté en transperçant de sa flèche une cerise posée au sol à quarante mètres. Tetsuya accepte de relever le défi. Il ressort son vieil arc de l'étui patiné et entraîne l'étranger dans la montagne vers un pont de corde en état de délabrement. Là, debout sur le pont vacillant, Tetsuya loge sa flèche au centre d'une pêche distante d'une vingtaine de mètres à peine. Revenu sur la rive, il invite son challenger à tirer à son tour : « Vous êtes capable d'en faire autant. Allez au milieu du pont et tirez. » L'étranger s'exécute. Depuis le pont, loin au-dessous duquel coule un torrent furieux, il bande son arc, lâche la flèche, mais rate le pêcheur. Penaud, il regagne la rive où le vieux maître lui dit : « Vous êtes habile, vous êtes digne, et vous avez une belle posture. Vous connaissez bien la technique et vous maîtrisez votre instrument, mais pas votre esprit. Vous savez tirer lorsque toutes les conditions sont favorables, mais si vous êtes en terrain périlleux, vous n'arrivez pas à atteindre votre cible. Or, l'archer ne choisit pas toujours son champ de bataille, et c'est pourquoi il n'a de cesse de s'entraîner, de se préparer à des situations défavorables. Poursuivez sur la voie de l'archer, car c'est le parcours de toute une vie. Mais sachez qu'un tir correct et juste est bien différent d'un tir que l'on réalise l'âme en paix. » L'étranger salue le vieux maître avec respect, ramasse son arc et ses flèches et s'en va²¹. La dernière condition, absolument incontournable, pour espérer atteindre un jour l'état de grâce sur scène, devant une salle remplie, est de s'entraîner sans relâche à prendre la parole dans les conditions les plus diverses possibles afin de dompter son esprit²².

Finir proprement

Le panache

Dans de nombreux de cas, la double vocation de ton finale sera de marquer les esprits et de mettre les gens en mouvement. Cela tient en quatre missions que résume ce simple acronyme : DEBOU, digest, émotion,

bouger, ourlet. S'y tenir, c'est se donner toutes les chances d'obtenir de la part du public la consécration suprême : la *standing ovation*.

Proposer un digest, c'est résumer ton discours. C'est généralement la première étape de ton finale. Que veux-tu que les gens retiennent de tes propos ? Avec quels conseils veux-tu qu'ils repartent chez eux ? Sur quoi aimerais-tu qu'ils réfléchissent ? Un auditeur qui arriverait à ce moment-ci du discours devrait comprendre aisément de quoi tu as parlé. Dans ta récapitulation, tu reprends tous les éléments évoqués dans ton développement, avec éventuellement leurs résolutions, mais sans l'argumentation. Parle posément ; tu es en train de livrer la quintessence de ton intervention. Tes auditeurs doivent le percevoir. Parle comme on offre un trésor des deux mains.

Ensuite, c'est le moment d'invoquer les émotions. Le ton doit changer en fonction des émotions que tu veux mobiliser. C'est souvent le passage le plus intense du discours. Cette étape va permettre, d'une part, de graver l'étape précédente dans les mémoires en y associant des émotions, et d'autre part de faciliter la prise de décision dans l'étape suivante du finale. Plus tes mots seront chargés émotionnellement, plus l'appel à l'action sera efficace et susceptible de se convertir en gestes concrets. Engage ton corps, ton visage, ta voix, ton regard.

L'appel à l'action est le passage décisif par définition. Le moment où les auditeurs sont enjoins à agir. C'est la fin d'un entonnoir qui a commencé avec l'ouverture de ton discours. Les arguments ont été poussés tout au long de ton développement pour rendre maintenant la décision et le passage à l'action logiques et souhaitables. Si tu as correctement gardé le cap, il te suffit de bien formuler ta demande : quoi faire, quand le faire, comment le faire. Le message doit être clair et précis, le résultat mesurable. Parle à ton auditoire comme si tu lui confiais une mission vitale, celle du dernier espoir.

Ultime étape du finale : coudre l'ourlet. Coudre l'ourlet consiste à terminer le discours de manière nette sans permettre que le discours s'effiloche et voie toute sa force accumulée diluée dans une interminable fin. La finition d'un ourlet montre un discours maîtrisé jusqu'aux derniers instants par un orateur plein d'assurance. Le public saura alors, sans ambiguïté, qu'il est temps, s'il le souhaite de manifester sa satisfaction.

Proposer un digest, susciter l'émotion, faire bouger et coudre l'ourlet sont les quatre étapes d'un finale qui tient ses promesses. La liste des vingt-huit

techniques à utiliser se trouve dans *La Mécanique du discours*²³. J'insisterai seulement sur le fait que le finale doit être entièrement rédigé et connu par cœur, même pour un discours « improvisé ». Dans ce moment si crucial, aucune place ne doit être laissée aux approximations. Pour emporter l'adhésion du public, chaque mot doit être pesé, chaque formule calculée.

Les quatre missions du finale

1. Proposer un digest
2. Susciter l'émotion
3. Faire bouger le public
4. Coudre l'ourlet

Les sept erreurs

Le finale est le moment où chaque pion que tu as déplacé plus tôt dans le discours prend tout son sens. Chacun à sa position va maintenant jouer son rôle dans le dernier mouvement. Mais cette belle mécanique peut être enrayée par quelques grains de sable.

N'improvise pas ! La première erreur serait de ne pas avoir conçu de finale, ce qui t'obligerait à improviser au moment où il faut être dans le contrôle absolu. Improviser, c'est risquer le manque de structure, l'absence de logique, le défaut de stratégie, l'oubli d'une étape, la pauvreté du vocabulaire, la chute d'énergie... et finalement l'échec quant à l'objectif.

Ne montre aucune hésitation ! Pour passer à l'action, ton public a besoin d'être guidé avec assurance, de se sentir en sécurité. Une personne hésitante ne rassure pas, bien au contraire. Sois assuré que ta solution est faite pour tes auditeurs, et ils seront tentés de te suivre en toute confiance.

N'en rajoute pas ! Dans ton discours, tu as mentionné trois points. Au moment du finale, il t'en vient un quatrième. Trop tard ! N'en parle pas ! En l'abordant maintenant, tu ne peux que semer la confusion chez tes auditeurs. Contente-toi de récapituler fidèlement tous les points abordés dans le même ordre et sans en rajouter. Ton discours restera mieux dans les mémoires.

Ne digresse pas ! Garde absolument tes auditeurs dans l'entonnoir. Si tu veux les voir passer à l'action, suis méthodiquement chacune des étapes du finale, sans jamais t'écarter de la voie d'un iota. En cet instant, toute digression créerait la confusion. Et la confusion tue la décision.

Ne bâcle pas la fin ! La tentation peut être grande, voyant le temps imparti presque écoulé, d'écourter ton finale. N'en fais rien. Si tu es dans le besoin d'abrégé, sacrifie de préférence une partie de ton développement. Mais maintiens ton finale intègre, afin qu'il garde toute sa force et son efficacité.

Ne t'excuse pas ! Ne t'excuse pas d'avoir été trop long. Ne t'excuse pas de ne pas avoir eu le temps. Ne t'excuse pas de ne pas avoir tout dit. Tes derniers mots resteront plus que tous les autres dans les mémoires. Tiens-tu vraiment à ce que tes auditeurs gardent de toi l'image d'un orateur faisant pénitence ?

Ne parle plus après ! À moins qu'une séance de questions-réponses soit prévue, n'ajoute rien après ton dernier mot. Laisse résonner dans les esprits ton ultime *punchline* savamment polie, et ne viens pas estomper ses feux d'une parole sans relief.

Après un beau discours, il serait dommage de trébucher dans les derniers instants. Garde-toi de commettre ces erreurs et tes paroles auront toutes les chances de rester dans les mémoires. Tes auditeurs passeront plus facilement à l'action, trouvant dans tes propositions des solutions à leurs problèmes.

Les sept erreurs du finale

1. Improviser
2. Hésiter
3. En rajouter
4. Digresser
5. Bâcler
6. S'excuser
7. Parler après

La sortie

Point final

Ta prestation n'est pas terminée tant que tu es sur scène. Il te reste encore à réussir ta sortie, car si la première impression est importante, la dernière ne l'est pas moins. Tant que tu n'es pas en coulisse, reste en contrôle de tes gestes. La sortie de scène a lieu soit à la fin du discours, soit après la session de questions-réponses, toujours après les applaudissements.

Alors que ta dernière phrase, qui marque la toute fin de ton discours, résonne encore, reste silencieux. Accueille les applaudissements avec le sourire, debout au centre de la scène. Remercie d'un geste ou de la voix et rejoins tranquillement les coulisses ou ta place. Ne parle pas après les applaudissements, sauf éventuellement pour remercier (le public et l'organisation). Ne vaut-il pas mieux que l'auditoire retienne le finale que tu as savamment composé plutôt que les quelques mots banals que tu vas bredouiller juste avant de sortir ?

Applaudissements

Dans certains cas, des applaudissements sont censés suivre le discours. Et si les applaudissements ne viennent pas ? (moment d'anxiété). C'est que tu n'as pas usé de signaux assez forts pour indiquer la fin de ton discours, ou alors que tu as été mauvais, mais ça, ce n'est pas possible en ayant lu ce livre. Tu vas devoir, lourdement, dire « Merci ! », en t'inclinant ou en faisant un pas en arrière, pour bien faire comprendre que tu en as terminé. Par pitié, évite de dire : « Voilà ! » C'est un mot proscrit dans l'art oratoire, presque autant que le mot « lapin » dans la marine. Il arrive aussi que les applaudissements arrivent quelques secondes avant ta fin. Sans doute parce que tu as lâché une phrase puissante. Demande-toi alors si tu as mieux à servir à ton public après ça. Si la réponse est oui, continue et termine en apothéose. Si la réponse est non, restes-en là comme si c'était prévu ainsi, pour ne pas décevoir l'auditoire et faire redescendre l'énergie chèrement accumulée.

Si tu es déçu ou mécontent de ta prestation, ne laisse rien transparaître de tes sentiments. Ne laisse même pas voir que tu es soulagé d'en avoir fini. Tant que tu es sur les planches, tu es scruté. Reste dans ta posture d'orateur jusqu'à ton arrivée en coulisse.

Au fait, pense à couper ton micro ! La salle n'a pas besoin d'entendre tes commentaires en loge. En principe, la régie coupe le son d'un conférencier qui n'est plus sur scène, mais on ne sait jamais. Comme dit le proverbe arabe : « Fais confiance à Dieu, mais attache quand même ton chameau. » J'étais une fois à une conférence où deux minutes après la fin de l'intervention, alors que nous étions encore dans la salle, nous avons entendu par les haut-parleurs le bruit d'une cascade qui nous renseigna sans ambiguïté sur l'impressionnante capacité vésicale de notre orateur.

Répondre aux questions

Une chance

La session de questions-réponses est un exercice oratoire à part entière qui a ses spécificités et ses règles, qui comprend une part de risques, mais qui offre aussi de nombreux avantages. Ce n'est plus un discours : l'orateur n'est pas le seul à parler et l'échange ne répond pas à une structure rhétorique déterminée. Ce n'est pas non plus un débat : d'abord parce qu'il n'y a ni alternance ni équilibre de la parole, ensuite parce que les interlocuteurs ne sont pas sur un pied d'égalité ; l'un est l'expert debout sur la scène, l'autre est le profane assis dans la salle. Enfin, pour la raison évoquée juste avant, c'est encore moins une conversation dans laquelle on échangerait des points de vue.

Ce que n'est pas la session de questions-réponses

- Un discours
- Un débat
- Une conversation

Le principe est simple : un auditeur pose une question (ou plusieurs en même temps) en rapport avec le sujet du discours et l'orateur y répond. Après chaque question-réponse, la parole passe à un autre auditeur.

L'ensemble s'inscrit dans une durée fixée à l'avance et connue de tous, comme la totalité des règles qui cadrent l'échange. La session de questions-réponses peut représenter une partie ou la totalité d'un format oratoire donné. Elle peut venir à la suite d'une conférence, d'un exposé, d'un rapport, se produire dans le cadre d'une réunion, ou encore constituer une interview ou une conférence de presse.

La session de questions-réponses a de quoi effrayer, surtout si l'on n'est pas rompu aux techniques d'improvisation. Différentes peurs peuvent obséder l'orateur : la peur de ne pas savoir répondre, la peur de se tromper, la peur de paraître incompetent, la peur d'être contredit, voire attaqué, la peur d'être submergé par ses émotions. Pourtant, peu de choses justifient d'appréhender ce moment. Tu n'es pas devant un peloton d'exécution. La plupart du temps, le public est bienveillant. Il est venu pour apprendre et il veut en savoir plus. Il n'a donc pas intérêt à te piéger.

En fait, ce moment est une chance qui va t'offrir une nouvelle opportunité de marteler ton message, mais cette fois-ci de façon beaucoup plus personnalisée. De plus, tu vas pouvoir aborder des notions et donner des arguments que tu avais écartés durant ta préparation faute de temps. Enfin, la session de questions-réponses est une formidable occasion de te montrer accessible et sympathique en offrant un éclairage différent sur ta personnalité. S'il n'y a pas de raisons de craindre la session de questions-réponses, il faut néanmoins la prendre très au sérieux, car c'est la dernière image que tu vas donner de toi, c'est la dernière impression que tes auditeurs emporteront avec eux. Il est donc crucial d'achever ta prestation sur une bonne note.

Avantages de la session de questions-réponses

- Marteler son message
- Engager une relation personnalisée
- Traiter de notions non abordées dans le discours
- Donner une image sympathique
- Se montrer accessible
- Lever un coin de voile sur sa vie privée

Anticipation

Pour aborder une session de questions-réponses, il est indispensable de maîtriser son sujet. Ton savoir ne peut pas se limiter au discours ; tu dois en avoir sous la pédale, comme on dit, pour ne pas être pris en défaut. Si tu as fourni des statistiques ou des résultats de recherche durant ton intervention, fais en sorte d'avoir sur toi toutes les sources, de manière à pouvoir répondre à toute demande de références. Cela montrera le sérieux de tes recherches et donnera de toi une image professionnelle. Certaines personnes ne pourront se contenter d'un « D'après une étude américaine... », comme on le lit trop souvent dans des articles de magazine, soit qu'elles sont suspicieuses, soit qu'elles souhaitent sincèrement en savoir plus.

L'autre clef du succès, c'est l'anticipation. Durant ta préparation, imagine toutes les questions qu'on pourrait te poser. Mets-toi à la place du public ou du jury. De quelles informations ou de quels conseils supplémentaires pourrait-il avoir besoin ? Dresse la liste de toutes les questions possibles. Éventuellement, fais des recherches sur les réseaux sociaux ou sur les forums en lien avec ta thématique. Anticipe non seulement les questions, mais aussi les objections et les critiques, qu'elles portent sur tes informations ou sur ton argumentation. Une fois ta liste complétée, commence par plancher sur les questions les plus difficiles. N'hésite pas à t'entraîner à défendre ton point de vue devant des amis afin de recueillir leur avis et de combler les failles de ton raisonnement. Parmi toutes les questions, choisis-en deux que tu aimerais vraiment qu'on te pose et prépare une réponse solide pour chacune. Avant d'entrer en scène, confie les questions à un complice assis dans la salle et charge-le de les poser si personne n'ose poser la première question ou si l'énergie faiblit. Oui, on s'arrange un petit peu, mais ça ne lèse personne, au contraire.

Après ta session de questions-réponses, ne pars pas sur un simple merci, même après une excellente réponse. Ce serait dommage, car depuis la fin de ton discours, beaucoup ont peut-être oublié ton appel à l'action. Donc, encore une fois, anticipe. Prépare soigneusement une deuxième conclusion et réserve toujours une ou deux minutes à la fin de la session pour la livrer. Ce sera l'occasion, éventuellement, de résumer la session, mais surtout de marteler à nouveau ton message et de réitérer ton appel à l'action, avant de quitter tout le monde.

Comment se préparer solidement

- Répertorier ses sources
- Anticiper les questions
- Anticiper les objections
- Anticiper les critiques
- Rédiger une seconde conclusion

Déroulement

Afin que chacun y soit préparé, la session de questions-réponses doit être annoncée avant ton discours par l'organisateur ou le maître de cérémonie. S'il n'y a pas de MC à ton événement, tu devras t'en charger toi-même. Fais l'annonce à la fin de ton ouverture, surtout pas au début : tu ruinerais tous tes effets pour capter le public. Ne manque pas de préciser ou de faire préciser la durée de la session. Dans certaines situations, dans le cas d'un pitch pour une levée de fonds, par exemple, il ne sera bien sûr pas nécessaire de faire d'annonce. Tu pourras, en revanche, lancer l'invitation à la fin de ton discours : « Je suis prêt pour vos questions. »

Pendant toute la session, garde bien ton message en tête. C'est ta boussole. Tout ce que tu diras devra aller dans sa direction ou y renvoyer. La session de questions-réponses (QR) n'est pas une vaste digression. Elle doit coller au sujet et te permettre de renforcer ton message, accessoirement ton éthos, tout au long de son déroulement. Environ deux ou trois minutes avant la fin, prends soin d'annoncer que tu ne prendras plus que deux questions.

Les principes

- Annoncer la session avant le discours
- Préciser la durée
- Coller au sujet et au message
- Annoncer la fin à l'avance

Du début à la fin, reste sur une attitude détendue et bienveillante. Montre-toi accueillant, souriant, sympathique. Sois sans jugement, même face à une question idiote ou saugrenue. Laisse toujours les personnes aller jusqu'au bout de leurs questions, sauf si elles monopolisent trop longtemps la parole. Dans ce cas, coupe-les en douceur et invite-les gentiment à en venir au fait. Réponds toujours avec respect. Ne montre aucune arrogance, aucun mépris. Garde de toi de l'ironie et du sarcasme. Et ne cède jamais à l'agacement ou à la colère à l'encontre d'un auditeur. Tu risquerais de te mettre la salle à dos.

Lance ta session QR après les applaudissements qui suivent ton discours. Rappelles-en la durée (qui a pu changer en fonction du retard accumulé) et communique succinctement les règles du jeu. Voici quelques règles dans lesquelles tu peux puiser en fonction de la façon dont tu veux mener l'exercice. Invite tes auditeurs à lever la main pour demander la parole, puis à attendre que le micro de salle vienne vers eux. Demande-leur de parler fort et distinctement, d'être brefs et de poser une seule question à la fois. Si tu es dans un milieu professionnel, tu peux les prier de se présenter : nom, fonction et entreprise.

Exemple de règles

1. Pour poser une question, levez la main
2. Attendez le micro
3. Présentez-vous (nom, fonction, société)
4. Posez une seule question à la fois
5. Soyez bref

Lorsqu'une question t'est posée, répète-la éventuellement pour ceux qui n'auraient pas bien entendu. Si elle est longue ou complexe, résume-la ou reformule-la. Si tu n'es pas sûr d'avoir compris, fais répéter. Avant de répondre, n'hésite pas, le cas échéant, à remercier ton interlocuteur et à souligner la pertinence de sa question. Après avoir répondu, assure-toi d'avoir été compris : « Ai-je répondu à votre question ? » Enfin, si tu veux chauffer l'ambiance, fais applaudir ton interlocuteur. À la fin de la session,

indique les moyens d'entrer en contact avec toi (tu peux afficher une diapo avec QR codes à cet effet) et prononce ta deuxième conclusion.

Scénario possible

1. Question
2. Répétition, résumé ou reformulation
3. Remerciement
4. Réponse
5. *Feedback*
6. Applaudissements

Procédé

Il existe une façon originale d'amener un peu de variété dans ta session QR. Demande au MC de communiquer ton numéro de téléphone et d'annoncer aux auditeurs, avant ton entrée en scène, qu'ils peuvent, durant tout le discours, t'envoyer leurs questions par SMS. En l'absence de MC, lance l'invitation toi-même, mais après l'ouverture. Bien sûr, tu ne répondras pas aux messages durant ton allocution : ce n'est pas le *chat* ouvert d'un webinaire. Tu les traiteras pendant ta session QR, alternant avec les questions en direct. Ce procédé présente plusieurs avantages. Pendant une conférence, un auditeur a plusieurs questions qui lui viennent. Mais à la fin, faute d'avoir pris des notes, il en a oublié la plupart. T'envoyer un SMS lui sert alors de bloc-notes. Deuxièmement, tu augmentes tes chances d'avoir une première question à laquelle répondre au lancement de la session, plutôt qu'un silence gênant parce que personne n'ose se lancer. Et justement, ce système satisfera les plus timides qui n'osent pas intervenir publiquement ; ils peuvent même te demander de préserver leur anonymat. Enfin, toute la salle aura ton numéro et un auditeur est susceptible de te contacter des semaines ou des mois plus tard pour faire appel à tes services. De plus, si la première question tarde à venir, que tu n'as pas prévu de complice pour la poser et que tu n'es pas à une petite roublardise près, tu peux feindre de la lire sur ton téléphone.

Si tu crains d'être en difficulté durant ta session de questions-réponses, conviens avec la personne chargée de faire circuler le micro dans la salle de le reprendre immédiatement après la question posée, de manière à éviter que ton interlocuteur revienne à la charge pour te pousser dans tes retranchements.

Quand la session commence, c'est le moment sans filet. Sois confiant. Garde à l'esprit que tout va bien se passer. Reste toujours courtois et ne refuse jamais frontalement de répondre à une question. Évite la moquerie pour ne pas braquer le public, mais garde le sens de l'humour. Sois bref dans tes réponses, environ de trente à quarante-cinq secondes, si possible. Cela te permettra de prendre plus de questions, de satisfaire plus de gens et de rendre l'échange plus dynamique.

Malgré un public généralement bienveillant, tu peux te retrouver en difficulté. Fais en sorte de ne pas le montrer. Il y a deux types de questions épineuses : les questions blanches et les questions rouges. Les questions blanches sont des questions auxquelles tu ne sais pas ou ne peux pas répondre. Elles peuvent révéler ton ignorance, ta mauvaise information, ton insuffisance de recherches ou encore ton incompetence. Tu peux aussi te retrouver en situation de ne pas pouvoir répondre en raison du secret auquel tu es tenu : secret professionnel, secret de l'intimité, secret de la confiance, etc. Dans le cas des questions rouges, l'auditeur est résolu à te nuire. Cela peut prendre la forme d'une attaque, d'un désaccord, d'une contestation, d'une objection, d'une statistique contradictoire, ou encore d'une remise en cause de ta méthode, de tes arguments, de tes conclusions, etc.

De préférence, prends les questions une par une. Mais en situation conflictuelle, il peut être avantageux de les regrouper par trois, quatre ou cinq et de répondre à la plus facile en comptant sur l'estompage de l'effet de récence pour faire oublier les autres.

Les cas

Si tu ne connais pas la réponse à une question, mieux vaut l'avouer sans détour, soit en confessant ton ignorance, l'information se trouvant en dehors de ton domaine d'expertise, soit en arguant qu'il existe un grand nombre d'études contradictoires qui rendent difficile une réponse tranchée. Personne ne te reprochera ton honnêteté.

Si tu n'es pas autorisé à répondre, dis-le aussi. Cela peut être parce que tu es tenu au secret professionnel, parce qu'une affaire juridique est en cours, parce que c'est un secret d'État, parce que tu ne disposes pas de preuves suffisantes, etc.

Si tu n'es pas autorisé à répondre et que tu n'es pas autorisé non plus à dire que tu n'es pas autorisé, tu as tout intérêt à noyer le poisson grâce à un long préambule, puis à répondre à côté selon des techniques que nous verrons un peu plus loin.

Si une question t'est posée dont la réponse a déjà été donnée durant ton discours ou pendant la session, évite de le souligner, par exemple, en commençant par : « Comme je l'ai déjà dit... » L'esprit de l'auditeur était peut-être ailleurs à ce moment-là ; ça peut arriver à tout le monde. Réponds brièvement sans sourciller, tel un majordome anglais, puis prends une autre question.

Si la question est longue au point que certains ont peut-être décroché, résume-la avec honnêteté pour être sûr de ramener tout le monde. Et fais valider ton résumé par ton interlocuteur avant d'y répondre. Cela lui permettra d'apporter une précision que ta formulation a rendue nécessaire et cela t'évitera de répondre à côté.

Si la question est très longue, soit que ton interlocuteur se perde en préambules amphigouriques, soit qu'il se mette à faire un discours profitant de l'occasion d'être dans la lumière, coupe-le poliment : « D'accord, et quelle est la question s'il vous plaît ? »

Si la question est compliquée, désigne un expert que tu as identifié dans la salle. Tu mets la personne en lumière, tu fais preuve d'humilité et tu offres au public un regard différent du tien. Pense à préciser sa qualité pour asseoir sa crédibilité : « Hélène Chatel, je vous laisse répondre, si vous voulez bien. En tant qu'avocate en droit de la famille, vous êtes la mieux placée ici pour nous éclairer. » Si aucun expert ne peut te sauver la mise, sers-toi du stratagème suivant.

Si la question est très compliquée, demande à ton interlocuteur de la reformuler. Ne dis pas : « Je n'ai rien compris ! », ça peut passer pour du mépris. Dis plutôt : « Qu'entendez-vous par là ? » ou : « Pourriez-vous apporter quelques précisions ou donner un exemple ? »

Si tu n'as pas compris la question ou qu'elle est incompréhensible, tu peux passer la patate chaude à quelqu'un d'autre : « Qui a un point de vue sur cette question ? » Si c'est la première question de la session, ça ne

marchera pas : personne n'osera se jeter dans le feu si tôt. Utilise alors le stratagème précédent, sans rien laisser paraître de ta perplexité. De même si le contexte t'interdit ce joker et t'oblige à fournir une réponse.

Si tu n'es pas sûr d'avoir compris la question, prends le temps de la reformuler avec des mots simples. Puis fais valider ta reformulation par ton interlocuteur avant de répondre. S'il acquiesce, lance-toi. Sinon, retravaille ta formule ou invite-le à faire une nouvelle proposition comme pour le stratagème de la question compliquée.

Si un auditeur te pose plusieurs questions en même temps, tu as quatre options. Tu peux répondre à chacune des questions séparément ; ça te prendra du temps et tu risques de disperser ta pensée. Tu peux répondre à toutes les questions dans la globalité, mais ça risque de banaliser ta pensée. Tu peux répondre uniquement à la question la plus facile ou tu peux répondre à la dernière des questions. Dans ces deux derniers cas, à la fin de ta réponse, les gens auront oublié les autres questions et tu pourras passer à la question d'un autre participant.

Si la question est agressive, reste stoïque ou souris (d'un sourire bienveillant, pas narquois). Prends ton temps. Commence par demander à ton interlocuteur de reformuler la question, comme dans le stratagème de la question très compliquée : « Pourriez-vous nous donner des exemples, s'il vous plaît ? » En reformulant sa question, ton interlocuteur va nécessairement faire descendre son niveau d'agressivité. Identifie ensuite, dans la question de ton opposant, un point d'accord pour désamorcer le conflit ou, si c'est possible, fais une concession : « Je suis d'accord avec vous sur un point [cite-le]... » ou bien « Vous avez raison quand vous dites que... ». Puis donne ton point de vue, en évitant de l'introduire par le mot « mais », qui maintient la confrontation : « Et c'est justement pour cela que je dis que... » Cherche à convaincre l'auditoire plutôt que ton opposant.

Si tu ne souhaites pas répondre à la question quelle qu'en soit la raison, mais que tu ne veux pas que ça se voie, tu disposes de deux possibilités : l'esquive et le changement de cadrage. L'esquive consiste à attirer l'attention dans une autre direction : « Le vrai problème en fait est ailleurs... » Grâce au changement de cadrage, tu peux traiter la question en plan très large, c'est-à-dire en termes vagues ou en plan très serré en t'intéressant à un détail anecdotique. Dans les deux cas, l'esquive et le changement de cadrage, tu réponds à une question qu'on ne t'a pas posée.

D'une manière générale, n'hésite pas à prendre un peu de temps, si tu en ressens le besoin, avant de répondre. Cela te permettra de mettre un peu d'ordre dans tes idées et donnera l'impression que tu cherches à être très précis dans ta réponse. Tu peux garder le silence quelques secondes, poser un préambule, citer quelques chiffres pour te donner de l'autorité, et finalement répondre, comptant sur le fait que les gens auront, entretemps, oublié la question posée. Tu pourras ainsi répondre comme tu l'entends et faire passer le message que tu as décidé.

Une dernière chose à propos de la session de questions-réponses. Lorsque quelqu'un te pose une question, n'en fais pas une conversation à deux. Bien sûr, au début de ta réponse, regarde la personne dans les yeux, puis rapidement, élargis ton regard aux autres participants afin d'inclure tout le monde. Reviens fréquemment à ton interlocuteur, mais considère qu'en réalité tu t'adresses à toute la salle.

Les questions délicates à gérer

- Les questions sans réponse
- Les questions non autorisées
- Les questions longues
- Les questions compliquées
- Les questions incompréhensibles
- Les questions multiples
- Les questions agressives

IV

L'ARSENAL

Avoir du talent, c'est comprendre que l'on peut
faire mieux.

Antoine Albalat

Afin d'élever ton discours à un niveau supérieur où ton message infusera durablement dans les esprits, où ta persuasion se concrétisera inmanquablement dans les actes de tes auditeurs, il va te falloir rassembler d'autres talents que celui de simple passeur d'informations. Ces atouts, si tu les réunis en toi, te démarqueront des autres orateurs et participeront de ta signature en gravant les mémoires. Ajoute ces armes à ton arsenal et la victoire t'ouvrira ses bras.

Au premier chef se trouve la compétence millénaire du conteur. Cette habileté décisive fera de toi un orateur influent. Ton aisance à raconter des histoires de manière captivante te permettra d'embarquer ton auditoire hors du temps et de l'espace. Il ne s'agit pas que de divertir. Selon leur format, les histoires sont aussi un moyen d'enseigner des leçons, de faire réfléchir, de transmettre des valeurs. De plus, elles favorisent la création d'un lien émotionnel avec l'auditoire afin de le toucher de façon plus intime. Quoi de mieux, donc, qu'une histoire pour instruire, plaire, émouvoir ?

L'humour est un autre atout auquel tous les orateurs n'ont pas accès. Il aide à détendre l'atmosphère, à mettre l'auditoire à l'aise. C'est l'outil efficace

pour maintenir l'attention du public et le rendre plus réceptif à des passages sensibles. Utilisé de manière appropriée, il t'ouvrira la confiance des auditeurs et entretiendra votre complicité. De ce fait, il multipliera tes capacités de persuasion. Rien de tel donc, pour séduire et convaincre, qu'un peu d'esprit à bon escient. Il suffit de connaître quelques techniques. Car oui, l'humour, même impromptu, relève de mécanismes.

Persuader, c'est aussi vendre : vendre un projet, une opinion, une solution. C'est un pouvoir des plus précieux. Il te permettra de promouvoir avec finesse un produit ou un service, de rallier des gens à ta cause, d'obtenir des financements... Vendre, c'est engager l'auditeur à prendre une décision. À toi de mettre en avant, sans forcer, les bénéfices de cette décision. C'est ce qui créera chez lui le désir. Il faut donc connaître l'auditeur pour adopter le ton, le rythme, l'intensité qui l'atteindront avec la plus grande précision et rendront l'offre attractive, voire irrésistible.

L'orateur doit pouvoir s'affranchir de la rigidité d'un texte prêt à l'emploi. L'improvisation qu'elle soit totale ou « préparée » offre une sensation de fraîcheur. L'auditeur assiste à une sorte de rodéo où l'orateur équilibriste dompte la fougue des mots qui jaillissent de son esprit, parfois malgré lui, comme des mustangs sauvages restés trop longtemps dans l'enclos. Cette performance sans filet ne peut que susciter l'admiration. Et cette admiration, ce plaisir que ressent l'auditeur d'une parole inventée sur le vif le rend vulnérable à la persuasion. C'est le pouvoir majeur de l'improvisation, qui porte le charme de l'instant privilégié.

Un charme que partage l'interaction. Interagir avec le public comporte aussi sa part d'inconnu. Puisque les réactions de l'auditoire, à moins de les canaliser, sont assez peu prévisibles. L'interaction, à la fois, maintient l'attention et suscite l'intérêt du public. L'auditeur se voit offert l'opportunité de participer activement. De simple spectateur, il passe à acteur, influençant consciemment le discours. De ce fait, il apprécie la considération qu'a l'orateur pour son avis, pour ses préoccupations, pour ses désirs. Ce qui renforce la confiance que l'auditeur a en l'orateur et la connexion entre eux deux. Même si tu ne l'avais pas prévu initialement, sois attentif à glisser quand il le faut un peu d'interaction pour alléger ton propos.

Tous ces atouts seraient suffisants dans un monde parfait. Mais la prise de parole en public n'est pas un long fleuve tranquille, même si l'on aimerait bien. Le parcours est semé d'embûches. Savoir gérer les problèmes, si

possible de manière invisible, est indispensable si tu veux réussir ton discours malgré tout. Dans tout problème, il y a une part prévisible. L'orateur prévoyant a donc pour chacun un remède, une alternative, un plan B. La solution, c'est l'anticipation. Les soucis technologiques ne sont pas les seuls. L'orateur lui-même n'est pas à l'abri d'une défaillance. Mais le plus redoutable serait un défaut de connexion avec le public. Tu peux sauver ton discours à condition de connaître les gestes de secours.

Si tu sais conter, manier l'humour, vendre, improviser, interagir avec le public et gérer l'impondérable, tu gardes toutes les chances d'atteindre tes objectifs.

Savoir conter

Le storytelling

L'art de raconter une histoire est devenu une méthode de communication qu'on appelle le storytelling. Le mot *storytelling* vient de l'anglais, *story*, histoire, et *tell*, raconter. Il s'agit de faire prendre au discours les atours d'un récit. Et pour cela, on utilise les bonnes vieilles techniques narratives pratiquées depuis l'Antiquité, adaptées par le théâtre moderne, théorisées par le cinéma, perfectionnées par les séries télévisées, puis hissées au pinacle par la publicité.

L'art du récit n'est pas nouveau. On en trouve trace dans les traditions ou les livres fondateurs de toutes les civilisations. Ces histoires peuplent notre imaginaire, laissant leurs empreintes dans nos modes de pensée, dans nos coutumes, dans nos relations. La plus vieille histoire du monde connue à ce jour est *L'Épopée de Gilgamesh*, un récit épique rédigé en akkadien sur tablettes d'argile dans la Babylonie du XVIII^e au XVII^e siècle av. J.-C. L'histoire raconte le parcours initiatique de Gilgamesh, roi tyrannique : sa confrontation aux dieux, sa quête de l'immortalité, et finalement son accès à la sagesse.

Aujourd'hui, le récit est partout : dans les marques, dans la politique, dans le lobbying, dans la presse. Le mystère des mythes fondateurs, autrefois ouverts aux seuls initiés, s'instille maintenant à découvert dans le storytelling, se rendant accessible à tous. Le succès du storytelling répond

sans aucun doute au besoin de sens induit par le vide que laisse peu à peu le recul du religieux dans le monde occidental. En cette ère du jetable, sous la loi du zapping, l'attention vacille, les sujets défilent, mais les histoires restent. Car les histoires, avant tout, se partagent.

Toute une histoire

Un discours réussi est surtout un discours qui touche. Dans la plupart des cas, ce que nous retenons d'un discours, ce n'est pas l'argumentation, encore moins les statistiques ; ce sont les *punchlines*, les émotions que l'on a ressenties et les anecdotes sans lesquelles nous n'aurions pas été perméables aux émotions. Au bout du compte, le succès d'un discours se mesure au niveau d'engagement du public. Et l'engagement, l'adhésion ne s'obtiennent que par la mobilisation des émotions. Or, rien de tel qu'une bonne histoire pour créer l'émotion. Elle donne du sens aux faits comme aux chiffres. Dans les concours de *pitch*, c'est souvent celui qui a la meilleure histoire qui gagne. Plus impliquant, le récit porte mieux l'émotion que toute autre approche. Captivé, l'auditeur fait sien le message de l'orateur. En personnalisant des valeurs, des rêves, des idéaux, l'histoire, parce qu'elle est compréhensible par tous, provoque identification et attachement.

La grande majorité des discours remarquables ne contiennent que très peu d'informations factuelles ou chiffrées. L'essentiel est dans l'émotion. Nous avons déjà parlé de son pouvoir, du fait qu'elle influe sur la décision et qu'elle favorise la mémorisation. Nous sommes tous en recherche d'émotions. Si nous ne pouvons pas toujours toutes les vivre par nos actes ou nos comportements, dans nos propres vies, l'histoire en est le meilleur véhicule. Sans cela, l'art du récit ne nous serait pas parvenu du fond des siècles, nous ne serions pas émerveillés devant les grottes de Lascaux, l'une des premières bandes dessinées au monde. Le théâtre, le roman, le cinéma n'auraient pas le succès universel qu'on leur connaît. Non contents d'être spectateurs, nous voulons maintenant faire partie de l'histoire, par les jeux vidéo scénarisés depuis les années 1980, aujourd'hui dans les *escape games*, bientôt dans le métavers.

Dans *Le Cercle des poètes disparus*, M. Keating livre un grand secret à ses élèves : « On lit ou on écrit de la poésie non pas parce que c'est joli. On lit

et on écrit de la poésie parce que l'on fait partie de l'humanité, et que l'humanité est faite de passions. La médecine, le commerce, le droit, l'industrie sont de nobles poursuites et sont nécessaires pour assurer la vie. Mais la poésie, la beauté, l'amour, l'aventure, c'est en fait pour cela qu'on vit¹. » L'histoire séduit parce qu'il y a un besoin, une soif inextinguible. Nous lisons et nous écoutons des histoires parce que nous sommes des êtres d'émotion.

À quoi ça sert ?

Quel que soit l'endroit du discours où elle se trouve, une histoire sert avant tout à soutenir un message grâce à une charge émotionnelle. C'est même le meilleur moyen de faire passer un message, à la fois le plus doux et le plus fort. Mais l'histoire a ponctuellement d'autres fonctions. D'abord, elle permet d'illustrer un argument. Elle apporte une preuve de sa validité, le renforce et le concrétise en lui donnant vie. Si elle est bien choisie, une histoire suscite l'intérêt par le fait que le public se sent concerné ; il voit, consciemment ou inconsciemment, le lien qui peut être fait avec sa propre vie. Une histoire maintient l'attention. Après chaque action, l'auditeur veut savoir la suivante, puis il a hâte de connaître le dénouement, il est prêt à recevoir l'enseignement, enfin il espère le lien avec son quotidien. Pour finir, une histoire, par sa pertinence, peut favoriser le passage à l'action.

À quoi sert une histoire

- Soutenir le message
- Illustrer un argument
- Susciter l'intérêt
- Maintenir l'attention
- Favoriser le passage à l'action

Quel format ?

L'histoire est avant tout de tradition orale. Elle existait avant l'écriture. Les poètes l'ont chantée, les historiens l'ont transcrite, les dramaturges l'ont montrée, les romanciers l'ont écrite, les cinéastes l'ont mise en scène. L'orateur est légitime à s'en emparer. Quels types d'histoire peux-tu raconter ? Ou plutôt, quels formats peux-tu utiliser ? Car nous ne développerons pas ici les différents genres (fantastique, burlesque, grivois, etc.). En théorie comme en pratique, tous les formats sont envisageables dans le cadre d'un discours : l'anecdote, le vécu, le conte, la légende, la fable, la parabole, l'allégorie.

Certains types de récit sont ancrés dans le réel, d'autres convoquent le merveilleux, d'autres encore naviguent entre les deux, gardant l'équivoque entre réalité et fiction. Selon les cas, les leçons à tirer sont plus ou moins explicites. L'important est que tu fasses le lien entre le récit et le message que tu veux faire passer.

À quel moment raconter une histoire ? Toutes les parties du discours sont propices à une histoire : l'ouverture, le développement, le finale. Il faut juste qu'elle soit adaptée au moment, qu'elle cadre avec la mission de la partie dans laquelle elle s'inscrit. Dans l'ouverture, tu choisiras une histoire pour attirer l'attention, établir la connexion, susciter l'intérêt, et lancer le sujet. Dans le développement, les histoires serviront ton argumentation. Dans le finale, une histoire te permettra de déclencher les émotions et de préparer l'appel à l'action. Il est bien sûr envisageable de raconter plusieurs histoires dans un même discours ; il sera alors intéressant d'en varier les formats pour jouer sur plusieurs nuances. Une histoire peut même occuper la quasi-totalité du discours. En ce cas, tu en réserveras l'exégèse dans le finale.

L'anecdote

Très courte, l'anecdote est le format le plus utilisé en prise de parole. Le terme vient du grec *anekdota*, qui signifie « chose inédite ». C'est une histoire épurée, souvent peu connue (« inédite »), considérée comme annexe ou secondaire d'un événement principal (l'adjectif « anecdotique » définit ce qui est mineur).

Dans le cadre d'un discours, l'anecdote peut aussi prendre la forme d'une blague ou d'une devinette (анекдот², en russe, signifie « plaisanterie »).

Elle se déploie en quelques phrases seulement et, malgré sa brièveté, se révèle puissante à transmettre une émotion. Grâce à cela, elle se retient facilement et pourra être propagée *ad libitum*. C'est la raison pour laquelle tous les Français se souviennent plus facilement du vase de Soissons, du cor de Roland à Roncevaux et du mot de Cambronne, qu'ils ne peuvent ordonnancer les grandes périodes de l'histoire de France.

Par le ton conversationnel qu'elle impose, l'anecdote rend l'orateur sympathique et instaure une proximité avec l'auditoire. En insérant plusieurs anecdotes dans un discours, chacune illustrant un argument, on ajoute de la variété, du pétillant, propres à maintenir un haut niveau d'attention de la part du public. Dans la vie courante, les anecdotiers sont habituellement accueillis avec un vif intérêt, car ils savent charmer. On a toujours pour eux table ouverte.

Il y a cent dix-neuf ans, un riche inventeur a lu son propre avis de décès publié par erreur quelques années avant sa mort. Croyant à tort que cet inventeur venait de mourir, un journal a publié un jugement sévère sur le travail de toute sa vie, lui attribuant le titre de « marchand de mort » à cause de son invention – la dynamite. Bouleversé par cette condamnation, cet inventeur a fait le choix fatidique de servir la cause de la paix. Sept ans plus tard, Alfred Nobel a fondé ce prix et les autres qui portent son nom³.

Le vécu

Le format vécu peut se combiner avec l'anecdote. Dans cette catégorie, l'orateur est directement impliqué dans l'histoire, le plus souvent au premier chef. Il parle alors à la première personne. Ce format permet à l'orateur de montrer ses succès, ses échecs, sa résilience, sa vulnérabilité, de manière à provoquer, par empathie, une identification du public : « Ça peut arriver à tout le monde », « Si j'y suis arrivé, vous pouvez y arriver aussi ». Le vécu est par essence encourageant et source de leçons de vie. Ce type de récit est d'autant plus convaincant qu'il est tiré du réel et incarné par l'être humain, accessible, qui se tient debout sur la scène. Une histoire vécue suscite l'intérêt plus que tout autre histoire. Le cinéma qui n'ignore pas ce pouvoir attractif ne manque jamais de préciser en début de générique : « Tiré d'une histoire vraie » ou « Inspiré de faits réels ». Pour enfoncer le clou, les producteurs n'hésitent pas, de nos jours, à nous montrer, au moment du générique de fin, les vrais protagonistes de l'histoire aux côtés des comédiens qui les ont incarnés.

Le vécu fait monter le pathos d'un cran, a fortiori si le personnage principal est celui qui parle au micro. L'histoire vraie, émotionnellement chargée, permet à chacun de s'approprier une idée, un projet, une possibilité, et de se projeter dans sa réalisation. Parler de son vécu, c'est dire : « Je suis proche de vous », et nourrir l'espérance de l'auditoire.

Ce n'était pas tout rose. Je n'avais pas de chambre d'étudiant, donc je dormais par terre dans la chambre de mes amis. Je rapportais les bouteilles de Coca pour récupérer la consigne de 5 cents afin de m'acheter de la nourriture. Et je traversais la ville sur les onze kilomètres qui me séparaient du temple Hare Krishna, tous les dimanches soir, pour avoir un bon repas par semaine. J'adorais ça. Et la majorité de ce que j'ai découvert par hasard en suivant ma curiosité et mon intuition s'est révélée inestimable par la suite⁴.

Le conte

Le conte a un pouvoir régressif et rassurant. Il nous replonge en enfance. Nous nous souvenons tous du plaisir constant que nous avons à écouter en boucle les contes de Perrault, des frères Grimm, d'Andersen.

Le conte appartient à la fiction pure, sans prétention de réalisme. Une part plus ou moins grande de merveilleux y entre généralement, faisant cohabiter humains, animaux, esprits et monstres de plumes, de poils ou d'écailles. Et ses invraisemblances sont acceptées de tous et même fort goûtées.

Au regard de sa morphologie, Vladimir Propp définit le conte merveilleux de la sorte : « Tout développement partant d'un méfait ou d'un manque, et passant par toutes les fonctions intermédiaires pour aboutir au mariage ou à d'autres fonctions utilisées comme dénouement⁵. »

Doté de formidables vertus cathartiques, le conte porte chez chacun de nous une résonance universelle. La sémiotique, l'anthropologie, l'ethnologie, la sociologie, la psychanalyse, la narratologie, les historiens, les folkloristes l'étudient avec grand intérêt⁶ tant sur la forme que sur le fond. Le conte a toujours quelque chose en lui-même à enseigner, mais qui, pour rester occulte parfois, n'en parle pas moins à l'inconscient : une conduite, une morale, une valeur. Le conte allume dans notre imaginaire un réseau hérité à l'aube de l'humanité.

Un étudiant vint voir son maître pour se plaindre.

— Maître, ce travail sur la respiration finit par vraiment m'ennuyer. Inspirer, souffler. Inspirer, souffler. Sans arrêt. À la longue, c'est vraiment lassant. Ne pourrais-je pas travailler sur

quelque chose de plus intéressant ?

— Je comprends, répliqua le maître, viens avec moi.

Il mena son élève au bord de la rivière et lui demanda de se pencher au bord de l'eau. Puis il le saisit par le cou et lui plongea la tête dans l'eau.

Au bout de quelques secondes, n'en pouvant plus, l'élève commença à résister, mais le maître le maintint de force. Le pauvre se débattait autant qu'il pouvait, et le maître finit par le relâcher, toussotant, crachotant et haletant.

— Alors, ta respiration t'ennuie-t-elle toujours [7](#) ?

La légende

La légende. Le mot lui-même est élégant et prometteur. À son annonce, on pense : épopée, hautes vertus, noblesse d'âme. Le terme vient du latin médiéval *legenda* (xii^e siècle, de *legere*, « lire ») qui signifie : « ce qui doit être lu ». La légende est donc initialement de tradition écrite – dans la religion catholique, c'était le récit hagiographique du saint du jour, lu au réfectoire des monastères et à l'église – écrite donc, mais pour être entendue.

Aujourd'hui, et depuis le xvi^e siècle, la légende est un récit à caractère merveilleux contenant un fond de vérité historique, si minime soit-il, embelli, orné, sublimé. L'intention morale ou spirituelle passe alors au premier plan au détriment de l'authenticité des faits. La légende s'ancre pourtant, le plus souvent, dans la réalité d'un lieu, d'une époque ou d'une civilisation, mentionnés avec précision.

Contrairement au conte, où les personnages sont le plus fréquemment présentés par leur fonction sociale (le roi, la princesse, la sorcière), la légende fait agir des individus clairement identifiés (Ulysse, le roi Arthur, Guillaume Tell). Sans doute est-ce pour cela que la légende touche moins à l'universalité que le conte. Qu'elle relève ou non du mythe (sans fondement historique), la légende invite au dépassement. Elle est destinée à guider la conduite humaine vers un idéal.

Formant un peuple à part entière, les Amazones, femmes guerrières menées par la reine Penthésilée, étaient de la descendance d'Arès, dieu de la guerre, et d'Artémis, déesse des chasseurs et de la force féminine. Elles vivaient uniquement de leur chasse, ne faisant jamais de pain. Petites, on leur coupait le sein droit pour qu'elles puissent mieux manier l'arc, leur arme de prédilection. Elles enfantaient en s'unissant aux hommes des tribus voisines. Mais elles tuaient ou asservissaient leur progéniture mâle [8](#).

La fable

Lorsqu'on dit « fable », le nom, presque indissociable de La Fontaine, jaillit par réflexe dans notre esprit. Pourtant de célèbres fabulistes, comme Ésope (vers 620 av. J.-C. – vers 564 av. J.-C.) et Phèdre (vers 14 av. J.-C. – vers 50 ap. J.-C.), l'ont précédé dans cet art. En Chine, la fable se transmettait déjà oralement trois mille ans avant notre ère.

Le mot vient du latin *fabula*, « récit » ; à rapprocher de *fabulosus*, « mensonger », qui a donné « fabuler » et « fabuleux ». *Acta est fabula* (« la pièce est jouée »), c'est par ces mots que s'achevaient toutes les représentations dans les théâtres romains de l'Antiquité où étaient relatés, entre autres, les hauts faits des dieux et des héros de la mythologie.

La fable est un court récit allégorique et humoristique, en vers ou en prose, commençant ou s'achevant par une leçon de morale, et dans lequel dialoguent des hommes, des animaux, des végétaux, ainsi que diverses personnifications. Selon Phèdre, ce type de récit a un double intérêt : « Il fait rire et il donne de sages conseils pour la conduite de la vie⁹. » Fait caractéristique, dans la fable, on se trouve à un moment donné en dehors du récit, soit au début, soit à la fin, en « position méta » pour le temps de la leçon qui propose une sorte de résumé. La morale, lapidaire, entretient un lien étroit avec le proverbe. Hegel dit de la fable qu'elle est « comme une énigme qui serait toujours accompagnée de sa solution¹⁰ ».

Un aigle s'était perché au faîte d'un rocher à l'affût des lièvres. Un homme le frappa d'une flèche, et le trait s'enfonça dans sa chair, et la coche avec ses plumes se trouva devant ses yeux. À cette vue, il s'écria : « C'est pour moi un surcroît de chagrin de mourir par mes propres plumes. »

L'aiguillon de la douleur est plus poignant, quand nous sommes battus par nos propres armes¹¹.

La parabole

La parabole est un court récit symbolique puisant son inspiration dans les faits et gestes du quotidien. Sous son énoncé est dissimulé un enseignement moral ou spirituel. Jésus en fit un usage généreux dans ses prêches. « Il emprunte au sol la trame de ses paraboles et l'objet de ses images¹². » La parabole se trouve aussi abondamment dans la tradition bouddhique. Le mot

vient du latin ecclésiastique *parabola*, « comparaison », lui-même emprunté au grec *parabolê*, de même sens.

Considérée comme une figure de rhétorique, la parabole fait appel à plusieurs autres figures élémentaires comme : l'allégorie, l'allocution, la métaphore, la métonymie, la personnification, la prosopopée, le symbole. La combinaison de quelques-unes de ces figures, sans lesquelles elle n'est pas, signe la parabole.

Le niveau explicite de la parabole parle à l'intellect qui voit les faits racontés, tandis que sur un autre plan, son sens caché s'adresse à l'âme qui entend la précieuse leçon. En faisant prendre conscience au public de la situation dans laquelle il se trouve lui-même dans son rapport au monde, la parabole, en parole d'autorité, se donne pour mission d'amener un changement de conduite conforme à son dessein spirituel ou moral. Parfois, la clef d'interprétation est donnée par l'orateur à la fin du récit, parfois elle est laissée à la méditation de l'auditoire.

Bon, écoutez-moi ! Je vous raconte une histoire. Un curé raccompagne une jeune religieuse chez elle après la messe. Entre deux changements de vitesse, il laisse reposer sa main sur le genou de la bonne sœur. La jeune religieuse regarde le curé et dit : « Mon Père, mon Père, rappelez-vous Luc 14:10. » Le curé retire sa main, quelque peu gêné. Mais dès le feu rouge suivant, sa main revient légèrement plus haut sur la cuisse. La religieuse lui redit : « Rappelez-vous Luc 14:10, mon Père. » Alors, le curé se répand en excuses : « La chair est faible », dit-il. Et il la dépose. Il rentre chez lui, se précipite sur sa Bible. Il l'ouvre au chapitre 14:10 de l'Évangile selon Saint-Luc. Et qui peut me dire ce que c'est ? Hum ? « Ami, monte un peu plus haut. Et tu connaîtras la gloire. »

Maîtrisez votre sujet, les enfants ! Faute de quoi, vous vous exposez à laisser des occasions en or vous passer sous le nez¹³.

L'allégorie

Une autre figure de rhétorique exploitable en récit est l'allégorie¹⁴. L'allégorie a pour but de représenter une idée, un concept, une valeur. Bien qu'elle puisse constituer un récit à part entière, on la retrouve parfois dans d'autres formes, comme la fable ou la parabole. Le mot nous vient du latin *allegoria*, lui-même tiré du grec *allêgoria*, composé de *agoreueîn*, « parler », et *allos*, « autre », ce qui donne : « parler autrement ». Dans ce type de récit, tous les termes sont métaphoriques ou symboliques.

L'allégorie est donc toujours à double sens : un sens littéral et un sens élevé. Parfois, le thème comparé disparaît de la formulation pour ne laisser que le

comparant. Quintilien nomme cette forme : « allégorie totale », par opposition à l'allégorie explicite.

Grâce à sa représentation d'un thème par une image plus frappante que la réalité, l'allégorie permet de préparer l'auditoire à une vérité qu'il aurait peut-être moins facilement acceptée de but en blanc. Ce qui tient l'auditeur en haleine, c'est qu'il sent bien que le récit dit autre chose que ce qu'il entend.

L'allégorie est la forme de récit la plus délicate à manier dans le discours moderne. Pour tes prises de parole, préfère l'allégorie explicite, plus facile d'accès pour l'auditoire. Et réserve-la au style sublime.

Pandy avait perdu la plupart de ses cheveux, un œil et un bras. Mais elle restait quand même la poupée favorite de ma sœur. Elle ne valait pas grand-chose. Personne n'en aurait voulu en cadeau. Elle était en très mauvais état. Je dirais même qu'elle ne ressemblait plus à rien. Mais comme le font les petits enfants pour des raisons connues d'eux seuls, ma sœur adorait sa petite poupée de chiffon. [...] Ma sœur aimait cette poupée d'un amour qui la rendait précieuse aux yeux de tous ceux qui aimaient ma sœur. Elle n'aimait pas Pandy parce que Pandy était belle. Elle l'aimait d'un amour qui la rendait belle¹⁵.

Qu'est-ce qu'une bonne histoire ?

Quatre éléments font qu'une histoire vaut la peine d'être racontée dans ton discours. Le premier est l'identification. C'est ce qui fait que l'auditeur va se reconnaître dans ce que vit le personnage principal. En s'attachant, il va trouver un intérêt à l'histoire et renforcer sa connexion avec toi. Le deuxième élément est le basculement, le moment où la situation passe d'ordinaire à extraordinaire. Le changement de situation maintient l'attention de l'auditeur. Le troisième élément, ce sont les obstacles (parfois personnifiés) que va rencontrer le personnage principal. Le public aura hâte de savoir comment il va s'en sortir. Enfin, le dernier élément est l'enseignement. C'est ce qui fait le lien avec ton message. Quelle leçon y a-t-il à tirer de cette histoire ? Si ces quatre éléments sont présents, tu tiens une histoire qui peut s'intégrer à ton discours.

Les quatre éléments d'une histoire

➤ L'identification

➤ Le basculement

- Les obstacles
- L'enseignement

Les idées d'histoire se trouvent partout : au cinéma, à la télévision, dans les journaux, dans ton voisinage, dans ton quotidien. Si malgré cela, tu peines à en trouver une propre à dynamiser ton discours, plonge-toi dans la mythologie grecque. Pour quasiment chaque situation, il existe une légende susceptible d'être interprétée de manière à illustrer ton propos : le rocher de Sisyphe, le fil d'Ariane, le tonneau des Danaïdes, les cendres du Phœnix, etc. N'hésite pas à élargir tes recherches vers d'autres cultures ou civilisations : mythologies aborigène, berbère, celtique, dogon, étrusque, juive, hindoue, hittite, maya, nordique, slave, etc. Certaines légendes sont archiconnues, d'autres méritent de sortir de l'ombre. Si tu puises dans le répertoire des plus emblématiques, assure-toi d'apporter un éclairage original qui suscite intérêt et admiration.

Pour transformer en histoire n'importe quelle information, qu'elle soit personnelle ou professionnelle, commence par situer l'action dans le temps, plante le décor et présente le personnage principal. Entre ensuite dans le deuxième acte, à l'aide du basculement, en évoquant le conflit, la solution envisagée et les obstacles qui surgissent. Enfin, conclus par la résolution et l'enseignement à tirer de l'histoire.

Un bon moyen d'intégrer une histoire dans ton discours est de suivre la méthode HPA d'Alan Stevens et Paul du Toit¹⁶ : histoire, point, application. Raconte l'histoire à ta façon en incluant sans exception les quatre éléments dont nous avons parlé. Indique clairement quel point de ton discours vient illustrer cette histoire ; souligne sans ambiguïté l'analogie. Enfin, donne un exemple pratique qui permet à tes auditeurs d'appliquer les enseignements dans leur vie personnelle ou professionnelle. En procédant de la sorte, tu donneras avec force une pertinence incontestable à ton histoire et une leçon concrètement exploitable par chacun. Tu ne pourrais faire de plus beau cadeau à ton public.

Sept formats de récit pour le discours

- L'anecdote

- Le vécu
- Le conte
- La légende
- La fable
- La parabole
- L'allégorie

Rends-toi intéressant

De tous les talents que doit posséder un orateur (pédagogue, coach, humoriste, comédien, etc.), celui de conteur est sans conteste l'un des plus décisifs. C'est une compétence qui peut même être salutaire. Chahriar, roi de Perse, régnait paisiblement sur ses sujets. Un jour, en son absence, sa femme le trompe. Hors de lui lorsqu'il l'apprend, Chahriar l'égorge, ainsi que son amant. Et pour ne plus jamais être l'objet d'infidélité, il décide d'épouser chaque jour une vierge et de la faire exécuter au matin qui suit la nuit de noces. Désireuse de faire cesser cet injuste carnage, Shéhérazade, fille du Grand Vizir, se porte volontaire pour convoler avec le roi. Le premier soir, la jeune fille lui raconte une histoire captivante, mais s'arrête à l'aube avant la fin, si bien que le roi, attisé, l'épargne pour un jour afin de connaître la suite. Chaque nuit suivante, l'habile conteuse termine l'histoire de la veille et en commence une autre, et cela pendant mille et une nuits. Finalement, Chahriar, renonce définitivement à son funeste projet. Il garde Shéhérazade pour femme, reconnaissant sa pureté d'âme et de cœur. Rien ne captivera mieux le public qu'un raconteur d'histoires qui lui fait vivre différentes émotions.

Te souviens-tu de M. Spock, le commandant en second de l'USS Enterprise dans la série *Star Trek* ? Ce scientifique de la planète Vulcain, n'ayant foi qu'en la logique, a tendance à refouler ses émotions. Il passe ainsi pour un être froid et insensible qui ne ressent absolument rien. Ne sois pas comme M. Spock quand tu racontes une histoire. Vis pleinement le récit de tout ton corps, à travers tes gestes, ta posture, ta voix, ton regard. Parle avec ton cœur. Ressens ce que tu dis et tes auditeurs resteront suspendus à tes lèvres comme le sultan avec Shéhérazade.

Au moment de choisir ton histoire, demande-toi pourquoi elle t'émeut tant. Pourquoi est-ce si important pour toi de raconter cette histoire ? Qu'est-ce qui fait qu'elle t'a marqué ? C'est là-dessus qu'il faudra porter l'emphase pour que le public soit touché à son tour. Sans cette courte introspection, ton récit tombera à plat, sans saveur ; tu ne trouveras plus devant toi que des rangées de Spock. Tu toucheras mieux avec une histoire qui t'a touché toi-même et dans laquelle tu mets tout ton cœur.

Lorsque tu racontes ton histoire, choisis le présent de l'indicatif. Plus vivante, cette manière permet d'impliquer plus facilement le public, et évite les tournures compliquées du passé composé, la distance de l'imparfait et le côté trop littéraire du passé simple. Le présent rend l'action actuelle et dynamique. Prends soin de convoquer dans ton récit au moins trois des cinq sens. Les plus courants sont la vue, l'ouïe et le toucher. Pour le sens visuel, détaille les formes et les couleurs. Pour l'auditif, fais entendre les bruits, les dialogues, la musique. Et pour le toucher, utilise des mots relatifs à la texture (rugueux, soyeux, friable) et à la température (glacial, tiède, brûlant). Si le contexte s'y prête, pense aux odeurs et aux saveurs. N'utilise accessoires et diaporama que si cela est nécessaire, si cela apporte vraiment quelque chose à la compréhension ou au ressenti.

Comment être intéressant

- Vis ton histoire
- Parle au présent
- Stimule au moins trois sens

L'humour

Arme de séduction

L'humour est une arme de séduction massive. Lorsqu'il atteint sa cible, il entraîne le sourire des auditeurs ou, mieux, le rire de toute une salle. « Nul doute que de provoquer le rire ne soit une des ressources de l'orateur : la

gaieté dispose à la bienveillance en faveur de celui qui la fait naître », nous dit Cicéron, à juste titre¹⁷.

De l'humour, le dictionnaire *Larousse* nous donne la définition suivante : « Forme d'esprit qui s'attache à souligner le caractère comique, ridicule, absurde ou insolite de certains aspects de la réalité ; marque de cet esprit dans un discours, un texte, un dessin, etc. » L'humour est un ensemble de procédés destinés à provoquer le rire ou le sourire. Le pasticheur Paul Reboux (1877-1963) le voit simplement comme le fait de « traiter à la légère les choses graves, et gravement les choses légères¹⁸ ». Le rire vient notamment lorsqu'il se produit quelque chose que l'on n'attendait pas.

Dans une séquence discursive humoristique figurent trois protagonistes : l'orateur, qui est l'émetteur du trait d'humour, l'auditoire, qui en est le récepteur, et la cible, qui en est l'objet. La cible peut être une personne, une communauté, une situation, un objet ou un concept. Il arrive que la cible se confonde avec l'orateur ou avec l'auditoire.

Après nous en avoir vanté les mérites, Cicéron nous prévient de l'excès d'humour : « Saisir l'à-propos, modérer ses saillies, être maître de sa langue et sobre de bons mots, voilà donc les qualités qui doivent distinguer l'orateur du bouffon¹⁹. » Dans un discours, il n'est pas question de faire de l'humour pour faire de l'humour. Déclencher des rires, oui. Mais en restant dans le sujet, ou juste en marge. Et surtout sans jamais perdre de vue son message et son intention. L'humour doit servir la cause que l'on défend. Sans cela, le discours devient un spectacle de stand-up. Pour un orateur, l'humour n'est pas qu'une arme de séduction, c'est aussi une arme de persuasion.

La pratique de l'humour n'est pas chez tout le monde innée. Mais il est toujours possible d'en acquérir et de s'améliorer à force de travail et d'entraînement, sans pour autant prétendre faire une carrière d'humoriste. Je peux en témoigner. L'important est de pouvoir ajouter la petite touche qui rendra ton discours plaisant, laissant un agréable souvenir à tes auditeurs. À condition, bien entendu, que les circonstances s'y prêtent. Qui imaginerait André Malraux plaisanter à la panthéonisation de Jean Moulin ?

Pour la santé

L'humour, surtout lorsqu'il est bienveillant, n'entraîne que des bienfaits. En premier lieu, il fait du bien. Rire est bon pour la santé. Pour cette seule raison, un orateur généreux gratifiera son public d'au moins un trait d'humour par discours, si le sujet s'y prête évidemment ; mais il est bien rare que ce ne soit le cas. Hippocrate recommandait, paraît-il, à ses patients de rire, convaincu que le rire aidait à guérir. Aujourd'hui, la gélotologie étudie sérieusement ses effets. Par toutes les réactions physiologiques qu'il entraîne, le rire est bon pour la santé.

À 49 ans, Norman Cousins (1915-1990), journaliste, se voit diagnostiquer une spondylarthrite ankylosante, une maladie inflammatoire de la colonne vertébrale qui cause d'intenses douleurs et une immense fatigue, et qui entraîne un raidissement des articulations pouvant mener dans certains cas à une tétraplégie. Seuls la morphine et ses dérivés calment ses douleurs. Les médecins ne donnent à Norman Cousins qu'une chance sur cinq cents de guérir. D'un naturel optimiste, le journaliste décide de prendre sa santé en main. Il arrête les médicaments et s'injecte quotidiennement d'importantes doses de vitamine C en intraveineuse. Dans le même temps, il passe ses journées à regarder *Candid Camera*, une émission télé de caméra cachée, ainsi que de nombreux films comiques : « J'ai fait la joyeuse découverte que dix minutes de véritable fou rire avaient un effet anesthésiant et me donnaient au moins deux heures de sommeil sans douleur. [...] Lorsque l'effet analgésique du rire se dissipait, nous allumions à nouveau le projecteur de films et il n'était pas rare que cela conduise à un nouvel intervalle sans douleur²⁰. » En quelques mois, il est libéré de son mal.

Depuis, des chercheurs ont démontré que le simple fait non pas de rire, mais de seulement envisager de rire (en planifiant un spectacle comique par exemple) favorise la libération d'hormones protectrices de la santé. Les bêta-endorphines, qui atténuent la dépression, et l'hormone de croissance, qui contribue à l'immunité, augmentent respectivement de 27 % et 87²¹ %. Selon le Dr Lee Berk, les résultats « amènent à penser qu'en recherchant des expériences positives qui nous font rire, nous pouvons faire beaucoup pour notre santé²² ». Une autre étude révèle que l'anticipation du rire réduit le niveau de trois hormones du stress susceptibles d'affaiblir le système immunitaire lorsqu'elles sont libérées de manière chronique : le cortisol, l'adrénaline et le dopac sont réduits de 39 %, 70 % et 38 %, respectivement²³.

Sans savoir à quel niveau ni dans quelle proportion, nous ressentons tous que rire nous fait du bien. Ne serait-ce que parce qu'en cela nous éprouvons un certain bien-être, ce qui signe la libération d'endorphines (euphorie) et de dopamine (joie), neurotransmetteurs du plaisir. C'est pourquoi un orateur qui fait rire ou sourire, même un petit peu, aura toujours la faveur du public. Nous sommes tous en recherche de plaisir. « Le plaisir est l'objet, le devoir et le but de tous les êtres raisonnables²⁴. » Rire donne du plaisir. Et rire tous ensemble avec d'autres est d'un plus grand plaisir encore.

Les effets du rire sur la santé

- Atténue la dépression
- Stimule le système immunitaire
- Réduit le stress
- Apporte du bien-être

Pour les relations

L'humour est un bon moyen de maintenir ou de ramener l'attention du public. Car il y a toujours un mystère dans l'humour, un sens caché, une surprise tapie, un lien vers l'inconnu, qu'il faut découvrir. Pour avoir toutes ses chances de comprendre les allusions, l'auditeur doit donc être en éveil. Et s'il rêve, au moins les rires de la salle le réveilleront-ils.

Afin de stimuler pleinement l'attention, l'humour se doit d'être compris. L'imagerie cérébrale montre que lorsqu'on entend un discours sans le comprendre, l'activité du cerveau est circonscrite aux zones du système auditif. En revanche, lorsqu'on comprend le message, un nombre important d'aires cérébrales sont activées²⁵. Pour faire mouche, l'orateur doit donc veiller à bien poser le contexte, et s'assurer que son public maîtrise les codes qu'il utilise et connaît les références auxquelles il fait appel. En matière d'humour, plus qu'en toute autre, l'orateur est tenu de s'adapter à son audience pour avoir une chance de déclencher le rire.

Le rire active successivement deux systèmes physiologiques antagonistes : le système nerveux sympathique et le système nerveux parasympathique. Le premier, grâce notamment à l'adrénaline et à la noradrénaline, accélère

le cœur, fait monter la tension artérielle et augmente l'oxygénation, ce qui a pour conséquence, entre autres, de stimuler la vigilance. Le second a exactement l'effet inverse, provoquant un effet d'apaisement et de détente. Après 10 à 15 minutes de rire, la sensation de relaxation dure environ 45 minutes²⁶. Par un trait d'humour de temps à autre, l'orateur marque une rupture qui relance avec vivacité l'attention de l'auditoire et lui procure de la détente.

Cet état de relaxation augmente la confiance de l'auditeur envers l'orateur et le groupe au sein duquel il rit, et le fait entrer dans un cercle vertueux. Il faut se sentir en confiance pour se laisser à rire, pour se lâcher. Et la détente qui s'ensuit fait grandir la relation de confiance. « La confiance sociale stimule la production d'ocytocine²⁷ », une hormone qui apporte une sensation de bien-être. Nous associons alors cette sensation agréable à la situation et à la présence des gens qui nous entourent. C'est ainsi que prennent naissance en nous les sentiments d'appartenance, d'attachement, de sécurité et d'empathie. Rire ensemble signifie que nous avons des références communes, nous partageons une émotion, nous sommes sur la même vibration. Il y a une compréhension mutuelle, source d'intimité. Par un juste usage de l'humour, un orateur est assuré de créer des liens forts avec ses auditeurs dont il fait ses complices.

En créant ces sentiments positifs accompagnés de bien-être, par le biais de l'ocytocine, l'humour renforce la connexion entre l'auditoire et l'orateur, et fédère l'assemblée. Car le rire a la magie d'être communicatif. Les mots « communiquer » et « communauté » ont d'ailleurs la même racine latine : *communis*, commun. Dans les années 1960, à la frontière de la Tanzanie et de l'Ouganda actuels, le neuropsychologue Robert Previne, spécialiste du rire, a assisté à la plus monumentale contagion de fou rire en dehors d'une salle de spectacle. Tout commence par le rire de trois élèves d'une école de missionnaires qui contamine rapidement 95 des 159 élèves de l'école. Rentrés chez eux, ces élèves transmettent à leur tour leur fou rire à 217 des 10 000 habitants de leur village. Dans la foulée, un autre foyer se déclare dans un village voisin. Finalement, ce sont au total environ 1 000 personnes, réparties sur un vaste territoire, qui sont touchées par l'épidémie. Mais le plus incroyable, c'est que le phénomène a duré deux ans et demi, contraignant des dizaines d'écoles à fermer dans l'attente du retour au calme²⁸. Nous avons tous déjà observé avec quelle force un « bon rieur » pouvait embarquer toute une salle²⁹. Une aubaine pour un orateur.

Une autre « hormone du bonheur » est libérée à l'occasion du rire : la sérotonine. La sérotonine est un neurotransmetteur impliqué notamment dans la régulation de l'humeur et qui joue un rôle d'antidépresseur. Tous ces neurotransmetteurs et hormones libérés dans le rire (endorphine, dopamine, ocytocine, sérotonine), accompagnés d'une diminution de cortisol, relâchent les tensions et instaurent un climat de paix. C'est pourquoi un trait d'humour est souvent bien venu pour installer une atmosphère détendue dans un discours après un moment de tension dramatique ou une séquence pédagogique complexe qui peuvent créer du stress. Un orateur avisé tirera donc avantage à faire jouer aux montagnes russes les émotions de son public.

Dernier avantage de l'humour, et non des moindres : la favorisation de l'apprentissage et de la mémorisation³⁰. L'humour a des vertus pédagogiques. Et cela dès la petite enfance. Une expérience a montré que des nourrissons de 18 mois qui avaient ri au cours de la démonstration humoristique d'un outil complexe l'utilisaient plus efficacement que ceux qui n'avaient pas ri et que ceux du groupe de contrôle³¹. Ces effets cognitifs, qui pourraient être dus à la sérotonine et à la dopamine³², se vérifient jusqu'à un âge avancé. Au cours d'une expérience réalisée dans une université de Californie, des personnes âgées étaient invitées à regarder des vidéos drôles pendant vingt minutes. Leur faculté d'apprentissage s'améliora de 38,5 % et leur capacité mnésique de 43,6³³ %. Profite de ces effets cognitifs du rire pour faire passer ton message avec humour. « La plaisanterie sert souvent de véhicule à la vérité³⁴ », disait Francis Bacon (1561-1626). C'est l'un des meilleurs moyens de frapper durablement les esprits.

Les bienfaits du rire

- Stimule l'attention
- Procure de la détente
- Accroît la confiance sociale
- Fait naître un sentiment d'appartenance
- Favorise l'apprentissage
- Améliore la mémorisation

Les genres d'humour

On recense habituellement cinq formes de comique. Reposant sur le quiproquo, les malentendus et les coïncidences, le comique de situation réside dans le caractère incongru d'une situation. Le vaudeville de Feydeau ou Labiche en est l'expression la plus populaire. Le comique de geste, dont les farces de la commedia dell'arte usent en abondance, se concentre sur les chutes, les coups et les mimiques. Le comique de langage concerne les jeux de mots, les tics de langage, les accents, etc. Raymond Devos lui a donné ses lettres de noblesse. Le comique de répétition, quant à lui, a la capacité de se greffer aux trois formes précédentes : répétition d'une situation, d'un geste ou d'une expression. Les clowns de cirque s'en servent fréquemment. Enfin, le comique de caractère s'attache à caricaturer un trait de personnalité, comme c'est le cas dans *L'Avare* de Molière. Lorsqu'il fait de l'humour, un orateur utilise le plus souvent, dans son discours, le comique de langage. Toutefois, il peut à l'occasion, pour plus d'expressivité, quand il n'est plus lui-même, mais un personnage, user des autres formes, notamment dans les anecdotes qu'il raconte.

Les cinq formes de comique

- Le comique de situation
- Le comique de geste
- Le comique de langage
- Le comique de répétition
- Le comique de caractère

Avec ces formes de comique se croisent des genres d'humour dont l'humoriste Christine Berrou a livré une remarquable taxinomie, allant plus loin que Cicéron, réputé pour son esprit : « Tromper l'attente des auditeurs, railler les défauts d'autrui, relever avec esprit les nôtres même, jeter du ridicule par une comparaison plaisante, déguiser nos pensées par l'ironie, laisser échapper à dessein des naïvetés, reprendre les sottises de nos adversaires ; autant de moyens de faire rire³⁵. »

L'autodérision est une façon de se moquer de soi-même. L'orateur porte un regard amusé, parfois cruel, sur son physique, son comportement, ses habitudes. Très utile pour l'éthos, cette façon de ne pas se prendre au sérieux a toujours beaucoup de succès auprès du public. En ouverture, l'autodérision aide à créer la connexion. En revanche, je te déconseille de t'en servir dans le finale. Ce n'est pas une bonne idée de se tourner en ridicule dans les derniers instants de son discours. Cela ne peut que brouiller le message que tu veux faire passer.

L'humour populaire intemporel, comme son nom l'indique, présente l'avantage de plaire à tout le monde et de ne jamais se démoder. Il s'attaque de préférence aux travers humains et aux scènes du quotidien. L'inconvénient est qu'il est difficile de surprendre ; il ne date pas d'hier. Florence Foresti, Muriel Robin, Pierre Palmade, en sont les dignes représentants.

L'humour populaire ponctuel puise dans ce qui fait l'époque, ce qui est dans l'air du temps : les mœurs, les émissions de télévision, les technologies du moment, la mode, etc. Par définition, c'est un humour qui vieillit mal. Les blagues sur le Minitel, sur *L'École des fans*, sur l'iPod n'ont pas survécu à l'entrée dans le ^{xxi}^e siècle. De nombreux humoristes exploitent ce genre : Baptiste Lecaplain, Fary, Haroun, entre autres.

L'humour universel est compréhensible dans quasiment toutes les cultures. C'est parce qu'il n'utilise pas le langage, seulement le silence, des bruits, des bruitages, parfois une pseudo-langue. C'est le domaine réservé de la pantomime : Courtemanche, Marcel Marceau, Tricicle.

L'humour communautaire s'adresse à un groupe de gens qui partagent les mêmes codes. Ça peut être une communauté ethnique, une communauté professionnelle, une communauté générationnelle. Un contexte dans lequel les *private jokes* sont la règle. Pour que ça marche, il faut que tout le monde soit concerné, initié, en quelque sorte. Jouent dans ce genre : Anne-Sophie Girard (pour les filles), Bun Hay Mean (culture chinoise), Kev Adams (sur les ados).

L'humour noir traite de tout ce qui est triste, désagréable, ce qui dérange : la mort, la maladie, la guerre, le crime, le handicap, l'addiction. C'est un genre qui manie la moquerie, l'ironie, le sarcasme... Par principe, on ne respecte rien. Les maîtres du genre : Dieudonné, Jérémy Ferrari, Pierre Desproges.

L'humour engagé a un message à faire passer. Le but, sous prétexte d'informer, est de faire valoir une opinion par tous les moyens humoristiques possibles. C'est la défense ou l'attaque d'un mouvement, d'une idéologie, ou d'une cause : écologie, féminisme, végétarisme, etc. Ses ambassadeurs sont : Coluche, Franck Lepage, Guillaume Meurice.

L'humour grivois n'a qu'un thème : le sexe, éventuellement la scatologie. Le tout est dit de façon explicite à l'aide de mots crus, parfois issu de l'argot. S'en donnent à cœur joie : Jean-Marie Bigard, Laura Laune, Virginie Hocq.

L'humour trash est un mélange d'humour noir et d'humour grivois qui pousse un peu plus loin les limites ; tout est permis. On ne s'embarrasse pas de circonlocutions ; c'est droit au but. Blanche Gardin, Laurie Peret, Pierre-Emmanuel Barré, s'épanouissent dans ce genre.

L'humour absurde joue ou crée, avec déni, des situations d'une incongruité improbable, soit en prenant tout au pied de la lettre, soit en pervertissant les mots et les expressions. Ça n'a parfois ni queue ni tête. À ce petit jeu se distinguent : Arnaud Tsamère, Ben, François Rollin.

L'humour décalé est un genre fourre-tout où l'on range ce qui ne rentre pas dans les autres cases. On y trouve des textes qui mélangent les codes de genre, des textes tellement en rupture avec le genre dans lequel ils ont été écrits qu'ils en sont bannis, des textes volontairement en décalage avec le public auquel il est destiné, etc. On y classe certains textes de : Albert Dupontel, Antoine de Caunes, Édouard Baer.

L'humour anglais s'intéresse aux thèmes graves. Mélangeant absurde et humour noir, pince-sans-rire, il reste à distance des événements pathétiques ou tragiques qu'il rapporte dans une langue tenue. Ils y excellent : Nicolas Bedos, Valérie Lemercier, Rowan Atkinson.

L'humour littéraire est dans une langue très écrite, soutenue, où l'esthétique et le plaisir de l'oreille prennent beaucoup d'importance. On y trouve bien sûr abondance de jeux de mots et de fines allusions renvoyant à des références culturelles. Les virtuoses : Gaspard Proust, Sol, Stéphane De Groodt.

L'humour d'actualité a forcément une date de péremption. Il traite d'actualités politiques, d'actualités artistiques ou sportives. Il donne aussi parfois dans le people. C'est le travail d'Anne Roumanoff, Stéphane Guillon, Tanguy Pastureau.

L'humour de situation montre un personnage qui perd, progressivement ou subitement, le contrôle de la situation. Il la subit. Quiproquos, malentendus et fâcheuses coïncidences s'enchaînent. On pense à Buster Keaton, Charlie Chaplin, Les Frères Taloché.

La satire prend plaisir à mettre la lumière sur les travers d'un individu ou d'une communauté, ou sur l'aspect risible d'une situation. C'est un genre qui se divise en trois sous-genres : la caricature (qui imite une personne – Marc Antoine Le Bret), la parodie (qui reproduit une situation – Les Inconnus) et le comique de personnage (qui invente un personnage très marqué – Les Lascars Gays).

Il est bien sûr possible de faire se succéder ou s'empiler tous ces genres d'humour. Pour entrer en connexion, l'autodérision est idéale. Et c'est avec le populaire (intemporel ou ponctuel) ou l'universel que tu pourras le mieux fédérer le public, à condition de trouver une approche originale. En revanche, l'humour communautaire, l'humour noir, l'humour engagé, l'humour grivois et l'humour trash, qui sont fortement clivants, sont à dégoupiller avec la plus grande précaution, en pleine connaissance du public ; un public que tu peux aussi surprendre, dérouter, avec l'humour absurde, l'humour décalé, l'humour anglais, ou encore l'humour littéraire. Sauf si tu préfères le plonger dans un contexte particulier avec l'humour d'actualité, l'humour de situation, ou la satire (caricature, parodie, comique de personnage). Quels que soient les genres d'humour auxquels tu souhaites rattacher tes discours, garde bien en tête ce sage conseil de Cicéron : « Il faut surtout respecter les affections des auditeurs, et ne pas aller attaquer maladroitement des personnes qui leur sont chères³⁶. »

Les genres d'humour

- Autodérision
- Populaire intemporel
- Populaire ponctuel
- Universel
- Communautaire
- Noir
- Engagé
- Grivois

- Trash
- Absurde
- Décalé
- Anglais
- Littéraire
- Actualité
- Situation
- Satire

Les techniques humoristiques

Les différents genres d'humour sont portés par diverses techniques humoristiques. C'est encore le travail de Christine Berrou³⁷, qui en a identifié vingt-sept, qui va nous aider à créer un petit catalogue de techniques humoristiques à l'usage des orateurs.

La vanne à trois temps se déploie en trois phases successives : le contexte, la pirouette et la chute. « [contexte] Tout le monde trouve qu'un bébé, c'est mignon. [pirouette] Mais encore heureux que c'est mignon ! [chute] Parce que quelqu'un qui te réveille toutes les nuits entre deux heures et quatre heures et demie du matin, s'il est pas au moins mignon, tu le butes ! »

Le boomerang se fait en deux temps : le lancer et le retour. Dans le courant du discours, tu poses l'air de rien la première étape. Et plus tard, tu fais référence à l'objet. Pour un effet plus marquant, tu peux poser le lancer durant l'ouverture et le retour dans le finale. Ainsi, tu crées une boucle parfaite. Supposons que dans l'ouverture de ta conférence sur le bonheur, tu aies cité Jules Renard : « Si l'argent ne fait pas le bonheur, rendez-le. » Retour de boomerang dans le finale : « J'espère que vous avez eu du bonheur ce soir, parce que je n'ai pas l'intention de vous rendre votre argent. »

L'intrus est une technique qui consiste à glisser un élément inattendu en troisième position d'une liste de trois éléments, dont les deux premiers sont liés de façon cohérente. « C'est un bricoleur bissextile. Il a un CAP d'électricité, un CAP de plomberie et un master en procrastination. »

La fausse piste est à utiliser lorsqu'on veut piéger le public. Tu commences une phrase. Le public croit savoir comment elle se termine, mais tu pars

dans une autre direction. « Tu mens tout le temps. Un coup tu avances, un coup tu recules. Comment veux-tu que je sois crédule ? » Tout le monde s'attend à une rime en « ule »... et c'est une rime en « ule » !

Le contrepied est un mélange d'intrus et de fausse piste. Plus précisément, c'est une fausse piste dans l'esprit et un intrus dans la forme. Il s'agit d'une liste de trois termes dont l'auditeur est sûr de connaître le dernier. Il est important de marquer une courte pause entre le deuxième et le troisième élément pour laisser le temps au public de donner sa réponse. « Quand j'étais ado, je croyais qu'être un homme, c'était : boire, bouffer... » À ce moment-là, les plus hardis crient le mot en deux syllabes commençant par un « B », synonyme de « copuler ». C'est alors qu'est porté le coup de grâce : « ... bricoler ».

La contradiction, c'est lorsqu'on dit ou laisse entendre exactement le contraire de ce qu'on vient de dire. « La grossièreté, c'est tout ce que je déteste ! Putain de bordel de merde ! »

Le détail qui tue. Après qu'un contexte cohérent vient d'être exposé, un détail vient remettre en cause la lecture de la situation. « Durant mes premières conférences, il y avait toujours une personne qui applaudissait plus fort que les autres, qui riait plus fort que les autres, parfois toute seule. Au bout d'un moment, j'ai été obligé de lui dire : "Écoute, maman, il faut que tu arrêtes. Ça me gêne." »

Une vanne glissée n'est pas annoncée. Elle se glisse dans la continuité du texte. Et si l'on n'y prête pas attention, la phrase reste sensée. « À force de conduire, on conduit sans y penser, inconsciemment. Pour certains, c'est vrai dans tous les sens du terme. »

Le comique d'observation part d'un constat que tout le monde a pu faire. « Maintenant, partout sur Internet, on te demande de prouver que tu n'es pas un robot. Et c'est une machine qui te pose la question. Une machine ! » Cette technique se poursuit par une deuxième phase, l'extrapolation : « Mais je suis juste sur une boutique alimentaire en ligne ! À quel moment tu as vu un robot manger du quinoa ? »

La technique des pieds dans le plat consiste à dire ce qu'il ne faut pas dire, soit intentionnellement, soit par naïveté. « Non, je ne suis pas un peu enrobé. Je suis carrément obèse. »

Dans la caricature, il s'agit d'exagérer une situation. « L'autre jour, pendant la canicule, il y avait une femme dans la queue devant moi avec un legging couleur chair, tellement vrai que je m'attendais à ce qu'il bronze. »

Le pastiche consiste normalement à reproduire le style d'un auteur. On peut se servir de cette technique pour détourner des citations ou des proverbes. « Rien ne sert de courir. Mieux vaut lui mettre un bon coup de poing. »

La comparaison est l'une des techniques les plus utilisées, car elle peut imposer une image saisissante, grâce à la métaphore, l'analogie ou toute autre figure de comparaison. « Si le brassage d'air pouvait produire de l'énergie, beaucoup d'hommes politiques seraient plus utiles que des éoliennes. »

Le jeu de mots aussi est un classique de l'humour. Calembour, boutade, rétroacronyme, le choix est vaste. Exemple connu de rétroacronyme qui fait allusion aux très fréquentes grèves de cette entreprise du service public : RATP, rentre avec tes pieds.

Les techniques humoristiques pour l'orateur

- Vanne à trois temps
- Boomerang
- Intrus
- Fausse piste
- Contrepied
- Contradiction
- Détail qui tue
- Vanne glissée
- Comique d'observation
- Pieds dans le plat
- Caricature
- Pastiche
- Comparaison
- Jeu de mots

Vendre

Quelque chose à vendre

Vendre durant un discours, en conférence, en réunion, c'est transformer un participant en client. Nous parlons ici de client au sens très large. C'est un abonné, un suiveur, un lecteur, un fidèle... Vendre, ici, ne veut pas dire encaisser de l'argent. On parle de vente aussi lorsque c'est gratuit. Il vaut d'ailleurs mieux dire « offert » que « gratuit ». Ce qui est gratuit n'a pas de valeur. Ce qui est offert est précieux. Mais plutôt que de vendre, il faut donner à tes auditeurs l'envie d'acheter. Pour cela, veille à ce que chacune des étapes de la structure AIDA (attention, intérêt, désir, action) soit traitée dans l'ordre durant ton discours. Commence par attirer l'attention sur toi, puis sur ce que tu as à vendre (sans forcément tout de suite entrer dans le détail). Ton discours doit débiter par là. L'étape suivante, susciter l'intérêt, fait aussi partie de l'ouverture de ton discours. Fais comprendre à ton auditeur pourquoi il a intérêt à t'écouter, puis plus tard, dans le corps du discours, pourquoi il a intérêt à acheter ton produit. Toujours dans le corps du discours, tu entretiendras le désir jusqu'à le faire monter au plus haut niveau au début du finale. Et enfin, ce sera l'appel à l'action.

On a toujours quelque chose à vendre. Vendre, c'est persuader quelqu'un d'acquiescer un produit, de souscrire à un service, d'adhérer à une idée. On peut vendre un projet, ses compétences, une hypothèse. Le processus n'est pas réservé aux seuls registres persuasif et inspirant. Dans le registre informatif, on peut convaincre son public de creuser le sujet. Dans le registre distrayant, on peut le convaincre de prendre la vie avec légèreté. Tant qu'au bout du compte, on cherche à convaincre ou persuader, on a quelque chose à vendre.

Mais de même que tu ne dois te concentrer que sur un seul message, contente-toi de ne vendre qu'une seule chose. Ne cherche pas non plus à vendre à tout le monde : un seul produit, une seule cible. Ne te transforme pas en supermarché en offrant tout le rayon de tes services. Trop de choix freine la décision, pour la raison simple que cela augmente le temps nécessaire à la prise de décision, le risque d'erreurs et la crainte d'un mauvais choix³⁸. Le participant peut même ajourner sa décision ou y renoncer.

La vente peut se faire durant tout le discours, et particulièrement au cours du finale. Mais elle est aussi envisageable, parfois avec de meilleurs résultats, pendant la session de questions-réponses, pendant le cocktail qui

suit en fin de soirée, et aussi, plus tard, sur le web et les réseaux sociaux. L'objectif de vente entre ainsi dans un écosystème de la persuasion.

La structure AIDA

- Attirer l'attention
- Éveiller l'intérêt
- Susciter le désir
- Pousser à l'action

Le jeu de l'émotion

Si les émotions sont à convoquer le plus souvent possible dans le discours, c'est dans le finale qu'elles trouveront leur point culminant. L'émotion est ce qui fait que ton discours restera dans les mémoires et que tes auditeurs passeront à l'action. Chacun retient plus facilement ce qu'il a ressenti que les mots qui ont été prononcés. Et l'appel à l'action ne se concrétisera que s'il est chargé d'émotion. Aucune justification logique n'aura autant de poids que les émotions pour convaincre et persuader. Parce que, comme l'a montré le neurologue Antonio Damasio, non seulement l'émotion fait partie du processus de décision, mais elle lui est indispensable³⁹. Les personnes dont le centre cérébral des émotions est lésé sont incapables de la moindre décision. C'est donc au cœur qu'il faut parler plus qu'au mental. L'émotion est la clef qui ouvre la porte de la décision.

On achète en raison des émotions positives associées aux bénéfices perçus. C'est ce qui donne envie à une personne d'acheter. À toi de présenter clairement les bénéfices de ton produit. Selon la célèbre formule, les gens achètent des trous, pas des perceuses. Présente les deux ou trois bénéfices les plus intéressants pour ton public, même si ton produit en offre une dizaine. C'est pour cela qu'il est important de connaître son auditoire. Tes participants doivent trouver un intérêt dans ce que tu leur proposes. La vente est possible uniquement s'ils y voient la possibilité de changer quelque chose dans leur vie ou dans celle des personnes qui leur sont chères. Vends un changement, pas un produit.

L'outil majeur pour vendre est la visualisation, un outil qui permet d'inviter les auditeurs à se projeter dans une situation induite par l'orateur. C'est au moment du finale qu'elle aura le plus d'impact. Il en existe deux sortes, qui peuvent se succéder : la visualisation infernale et la visualisation paradisiaque. La première est destinée à plonger les auditeurs dans ce qui se passerait s'ils ne prenaient pas la décision de changer, mais au lieu de cela préféreraient rester là où ils en sont en se privant de ta solution. La visualisation paradisiaque ouvre sur un nouvel avenir rendu accessible grâce à ton produit. Attention en agitant la peur à ne pas basculer dans la manipulation, comme savent le faire certains médias. Pour ma part, je préfère finir par une note positive. Même s'il m'arrive d'user de la visualisation infernale, j'enchaîne avec une visualisation paradisiaque. L'expérience de la visualisation étant vécue quasiment comme réelle par le cerveau, l'appel à l'action qui suivra sera accueilli favorablement et le plus souvent suivi d'effets. Car nous ne sommes motivés à agir que pour accéder au plaisir ou arrêter de souffrir.

Quoi vendre

- Des bénéfices, pas des fonctions
- Un changement, pas un produit
- Des émotions, pas des faits
- Une solution, pas des chiffres

Confiance et crédibilité

Aussi efficace qu'elle puisse être, l'émotion ne suffit pas à déclencher l'acte d'achat. Sans la crédibilité de l'orateur et sans la confiance de l'auditoire en sa personne, l'achat est compromis. La meilleure persuasion (à l'exclusion de toute intimidation qui repose sur la pression) est basée à la fois sur la crédibilité et la confiance.

La crédibilité de l'orateur, nous l'avons déjà évoqué plus haut, s'appelle, en rhétorique, l'éthos. Qui es-tu pour donner des conseils ? Ce n'est qu'à la condition d'avoir installé ton éthos tout au long de ton discours, et même

avant, que tu paraîtras crédible, et donc susceptible d'être suivi par toute une salle.

La confiance qu'accorde le public, c'est à la fois la confiance en l'orateur et la confiance en son produit. S'il n'a pas confiance, le prospect n'achète pas. Cette confiance, l'orateur doit aussi l'avoir envers son offre. Le vendeur a confiance en sa solution et fait en sorte que le prospect éprouve la même chose. Le discours procède alors, en quelque sorte, d'un transfert de confiance. Inspirer confiance, c'est répondre aux questions que se pose l'auditeur. Plus tu peux le rassurer, anticiper ses objections, plus il y a de chances qu'il achète. Il faut avoir répondu aux questions que se pose l'auditeur avant de lancer l'appel à l'action. Plus l'information fournie sera pertinente et fiable, plus solide sera la confiance.

L'appel à l'action

C'est avant tout dans le finale que s'impose l'appel à l'action, même s'il n'est pas interdit d'y faire allusion durant le discours. L'objectif de l'appel à l'action est d'amener l'auditeur à poser un acte. En marketing, on l'appelle couramment CTA, pour *Call To Action*. Il est indispensable dans les discours du registre persuasif, et très utile dans les autres registres. Il se présente sous la forme d'une phrase ou d'un paragraphe incitatif. Un appel à l'action bien construit dit quoi faire, quand le faire et comment le faire.

Les trois termes d'une consigne

- Quoi faire
- Quand faire
- Comment faire

Même si ton produit ou ton service recouvre plusieurs domaines, mieux vaut, pour une meilleure conversion, se cantonner à ranger son CTA dans une seule classe, en fonction des bénéfices que tu auras mis en avant. Il en existe cinq. Le CTA communautaire invite à faire partie d'une communauté, par le biais d'un abonnement à ta chaîne YouTube par exemple. Le CTA de

citoyenneté demande un geste politique, comme un vote ou un acte écologique. Le CTA sanitaire présente des bénéfices pour la santé et le bien-être. Le CTA d'enrichissement matériel concerne notamment les placements et l'optimisation fiscale. Enfin, le CTA d'épanouissement fait des propositions de l'ordre du développement personnel, de la psychologie et de la spiritualité.

Les cinq classes d'appel à l'action

- Communautaire
- Citoyen
- Sanitaire
- Enrichissement
- Épanouissement

Un moyen de mettre la pression pour favoriser le passage à l'action est d'insister sur le caractère éphémère ou la rareté de l'offre. Ces deux leviers rendront l'offre encore plus attrayante, voire irrésistible. La peur de rater une occasion mobilisera tes auditeurs. Un autre moyen consiste à tout faire pour faciliter le mouvement : formule simple et compréhensible, disponibilité immédiate, accès par QR code affiché sur l'écran, promotion exceptionnelle, bonus, garantie de remboursement, essai gratuit, absence d'engagement, paiement échelonné, etc.

Les leviers

- Urgence
- Rareté
- Facilité
- Simplicité
- Disponibilité
- Accessibilité

Si après un gros travail sur l'émotion et les bénéfices, un bon CTA, des leviers puissants et d'intéressantes facilités proposées, personne ne bouge, c'est probablement que tu n'avais pas le bon message pour le bon public. Promouvoir le skate-board dans une maison de retraite a peu de chances de t'amener des clients, sauf éventuellement si tu vends aussi des prothèses de hanches.

Improviser

Les principes

Aussi étrange que cela puisse paraître, improviser demande un énorme travail de préparation. Sauf cas, extrêmement rare, quand on est pris au dépourvu, on n'improvise pas un discours *ex nihilo*. Une bonne préparation requiert trois éléments indispensables : le plan, l'ouverture, le finale. Et deux éléments optionnels : les transitions et les *punchlines*.

L'ouverture et le finale, nous en avons déjà parlé, doivent être connus par cœur, à la virgule près. Quant au plan, plus il sera solide et détaillé, plus l'improvisation sera aisée. Mais aussi, plus il sera détaillé, plus il sera difficile à retenir. Selon ta façon de penser, retiens ton plan sous forme linéaire ou sous forme de *mindmap*. Mémoriser les transitions t'aidera à passer, sans hésitation, d'un chapitre à un autre. Quant aux *punchlines*, elles ne peuvent être frappantes que si elles sont assénées, sans trébuchement, avec force et conviction.

Si tu utilises des citations ou des proverbes, tu n'as pas le droit à l'erreur, surtout si tu envisages de les détourner. La moindre approximation fera tomber ton effet à plat, comme de commencer malencontreusement une blague par sa chute. Dans un discours qu'il donnait en 2002 à Nashville, George W. Bush voulut faire référence à ce dicton : « Trompe-moi une fois, honte à toi ; trompe-moi deux fois, honte à moi^{[40](#)}. » Mais il perdit le fil et dit : « Trompe-moi une fois, honte à... [long silence], honte à toi. Trompe-moi... On ne peut pas être trompé à nouveau^{[41](#)} », ce qui n'a plus beaucoup de sens. Ce « bushisme^{[42](#)} » installa un silence gênant dans l'assistance et déclencha l'hilarité sur les réseaux sociaux. Ce que George W. Bush voulait vraisemblablement dire, c'est : « Trompe-moi une fois, honte à toi ; trompe-

moi deux fois... En fait, on ne peut pas me tromper deux fois », ce qui aurait été un enseignement intéressant. Lorsqu'on détourne ou parodie une formule, il y a toujours le risque de confondre l'originale et la copie. Il faut donc être vigilant au moment de la prononciation : marquer un temps d'arrêt et bien réfléchir à ce qu'on va dire, en construisant la phrase dans sa tête avant de la lâcher.

L'adaptation

Durant une trentaine d'années, de 1965 à 1995, Lucien Jeunesse est l'un des hommes les plus populaires de France. Et l'émission de radio qu'il anime est une messe suivie par des millions de Français chaque jour de la semaine de 12 h 45 à 13 h 00. À cette heure-là, mes grands-parents, installés à table dans la cuisine, montent le son de la radio et observent le plus grand silence en remuant leur cuillère dans le café.

Si Lucien Jeunesse et *Le Jeu des mille francs* (France Inter) ont eu un tel succès, ce n'est pas seulement parce qu'il s'agissait d'un jeu de culture générale, mais surtout parce que le présentateur parlait aux gens d'eux-mêmes. Chaque jour, l'émission était enregistrée dans une ville, un bourg, un village, différents. Et chaque jour, l'animateur partait en quête d'informations locales. Puis dans son exorde qui ouvrait l'émission, il vantait les charmes de la commune et de ses habitants qui l'accueillaient.

Toi aussi, comme Lucien Jeunesse, renseigne-toi sur ton public, sur ce qu'il aime, sur ce qui fait son unité. Et glisse dans ton discours ces quelques éléments communautaires. Tu montreras ainsi à ton auditoire que tu t'intéresses à lui. Chacun n'aime rien de plus que l'on s'intéresse à lui. Tu n'as pas besoin de rédiger tout un paragraphe avec ce que tu as récolté. Il suffit d'improviser par-ci par-là dans ton discours quelques allusions de manière un peu appuyée. Ton public ne manquera pas de les entendre avec ravissement et parfois même d'applaudir.

Les histoires

Parmi les passages de ton discours qui méritent plus que d'autres d'être improvisés figurent les histoires. Improviser une histoire est le meilleur moyen de la garder vivante, donc captivante.

Les vrais conteurs ne racontent jamais une histoire deux fois de la même façon. Ils sont à l'écoute du public. Ils prodiguent leurs effets en fonction de ses réactions, insistant sur tel aspect qui semble intéresser l'auditoire, passant rapidement sur un autre pour éviter l'ennui.

Si tu dois raconter une histoire dans un de tes discours, tu peux la rédiger intégralement, durant ta préparation. Cela te permettra de maîtriser la chronologie des événements, d'utiliser le dialogue à bon escient, de tester certains effets, d'évaluer le temps nécessaire, etc. Écris cette histoire avec précision du début à la fin. Puis, oublie-la. Ne retiens que le story-board, les images fortes. Tu n'as pas besoin de plus pour intéresser ton public et surtout pas de phrases préparées. En racontant ton histoire à partir d'un matériau brut, tu la rendras vivante comme le sculpteur révèle à petits coups la muse cachée dans le granit. Tes auditeurs verront naître l'histoire comme si elle n'avait jamais été fixée dans l'écrit, mais toujours mouvante dans la souplesse et le renouvellement de l'oralité. Ton histoire sera bien plus convaincante si elle est vécue en direct.

L'enquête

L'enquête est une technique d'interaction avec le public qui permet à l'orateur d'improviser ou de faire croire qu'il improvise en fonction des réponses du public. Le principe est simple : tu poses une question ouverte et les auditeurs font des propositions. Comme ils n'ont pas de micro, tu répètes chaque réponse pour être sûr que tout le monde l'a bien entendue.

Dans la mesure où tu sais depuis longtemps quelle question tu vas poser, tu peux anticiper les réponses et préparer de petits commentaires. Au moment de réagir, ce que tu diras paraîtra improvisé pour le plus grand plaisir du public. Et si vient une réponse que tu n'avais pas du tout envisagée, eh bien, improvise pour de bon. Cet exercice demande une bonne répartie (même en le préparant), mais il a l'avantage d'offrir un excellent changement de rythme pour maintenir l'attention du public de manière ludique et pour relancer le discours avec fraîcheur.

Dans le dernier quart de son spectacle de 2021, l'humoriste Haroun, après avoir introduit un contexte apocalyptique, lance dans le public un petit sondage sur la fin du monde :

Je me demande ce que je ferais, tu vois, si on nous annonce qu'il y a une fin du monde qui arrive. Il nous reste tous trois heures à vivre, la météorite va s'écraser. Qu'est-ce que tu fais de tes trois heures ? Je sais pas ce que je ferais, moi. Y a des idées dans la salle ? Qu'est-ce que vous feriez s'il vous reste trois heures à vivre ?

Un sondage facile auquel le public a plaisir à répondre. D'autant plus qu'on a tous déjà réfléchi à ce qu'on ferait en pareille circonstance. De même qu'on sait ce qu'on ferait si on gagnait plusieurs millions au Loto. Les réponses fusent donc : « Je fais l'amour à ma femme », « Je fais un barbecue », « Je prends l'apéro », « Je saute en parachute ». Haroun, qui a sûrement préparé certaines de ses répliques, rebondit sur chaque réponse, extrapolant la situation de manière caricaturale dans un mini-sketch de trente à quarante-cinq secondes : « “Moi, je fais l'amour à ma femme. – C'est mignon, mais tu fais quoi pendant les deux heures cinquante-cinq restantes ?” » Puis, lorsqu'il juge que c'est le bon moment, l'humoriste enclenche sa transition pour clore le chapitre de la fin du monde et passer à la suite de son spectacle.

J'aime bien discuter avec vous. J'adore discuter avec vous. Je suis toujours très surpris par les réponses qu'on me donne. Y en a un, la dernière fois, qui a mis la barre très haut, quand même. Il m'a dit : « Moi, pour la fin du monde, je fais les trois B. » Je lui dis : « C'est quoi les trois B ? » Il m'a dit : « Boire. Baiser. Manger. » Hein ? Attends ! Fin du monde, fin de l'orthographe, en fait ! « Comment tu t'appelles ? – Je m'appelle Jean-Marc, mais appelle-moi J.-P. » Oh ! Eh bien, moi je te le dis, hein, ma fin du monde, je la passe avec lui.

Pense au stratagème de l'enquête pour mettre un peu d'animation dans tes discours, pour donner la parole au public et pour prendre du plaisir à improviser. Prévois l'introduction de l'enquête en posant le contexte, quelques reparties par rapport à des réponses attendues, et le retour en douceur à ton texte.

Interagir

L'intérêt d'interagir

Interagir avec le public est un excellent moyen de maintenir son attention. Cela rend le discours vivant et dynamique. En favorisant l'écoute de part et d'autre, l'interaction renforce la relation entre l'orateur et la salle. Elle te permet de mesurer en temps réel le niveau d'attention et d'engagement du

public, et de réagir de manière adéquate pour éventuellement corriger le tir. C'est un précieux *feedback* sur ta prestation. L'interaction entretient la connexion tout au long du discours ; elle crée du lien.

D'après John Medina, un être humain normal ne peut maintenir son attention que pendant dix minutes consécutives⁴³. Au bout de ces dix minutes, son esprit s'attachera à un autre objet, sous ses yeux ou en rêverie, à moins qu'un événement ne le ramène au sujet. C'est là que l'interactivité joue tout son rôle. En marquant une rupture dans le discours, elle procède comme à une réinitialisation de la capacité d'attention de l'auditeur, prêt à repartir pour une nouvelle session de dix minutes. Lors de tes interventions, veille à changer de rythme toutes les dix minutes environ, par exemple en racontant une histoire, en variant le ton, mais surtout en interagissant avec le public. L'interaction est la plus puissante des ruptures, car dans celle-ci, l'auditeur devient acteur. Il n'a pas d'autres choix que d'être présent et attentif.

Les interactions sont possibles à tout moment : durant l'ouverture, pendant le développement, au début du finale. Elles peuvent être conçues à l'avance pour être placées à des phases clefs de ton discours ou improvisées au fil de l'eau en fonction de la disposition de l'auditoire. L'important est de toujours s'adapter. Mais attention, plus tu interagis, moins tu maîtrises le temps. Vérifie de temps à autre sur le chronomètre qu'il te reste assez de temps pour soigner ton finale comme tu l'as envisagé et obtenir les résultats escomptés.

Interagir suppose d'être attentif à tous les signaux qu'envoie inconsciemment le public : soupirs, regards perdus, conversations privées, manière d'être assis, qualité du silence. Si la moitié de ta salle a le nez plongé dans son smartphone, tu ne peux pas laisser la situation perdurer. Il te faut réagir par n'importe quel moyen. Parmi ces moyens, tu disposes de cinq formats d'interaction : la question rhétorique, la question fermée, la question ouverte, le vote et l'atelier.

Les cinq formats d'interaction

- La question rhétorique
- La question fermée
- La question ouverte

La question rhétorique

Une question rhétorique, encore appelée « question oratoire », est une question que pose l'orateur et pour laquelle il n'attend aucune réponse du public. C'est donc une fausse interaction. Mais il est intéressant d'en parler ici en tant que procédé de rupture.

Lorsqu'elle ne sert pas uniquement le style, la question rhétorique peut assumer plusieurs fonctions. La première est de marquer le plan. Par exemple, un orateur faisant un discours sur le fonctionnement des sociétés anonymes (SA) vient d'expliquer la structure du conseil de surveillance. Il poursuit par une question rhétorique : « À quoi sert le conseil de surveillance ? » Cela lui permet de lancer son chapitre suivant sur le rôle de cet organe. Ainsi, le public suit aisément le plan du discours. La question rhétorique est donc dans ce cas un outil pédagogique.

Le deuxième objectif que peut servir la question rhétorique est d'insuffler le doute dans l'esprit des auditeurs : « N'est-il pas étrange qu'une telle décision ait été prise si rapidement ? Le processus prend habituellement deux ans. Et là, la validation s'est faite en moins de trois mois. » Sans attendre de réponse, l'orateur donne ensuite son interprétation des faits qui va éclairer les raisons occultes de la situation qu'il dénonce.

Troisième fonction : anticiper les objections. « Cette mesure va-t-elle déboucher sur un surcroît de travail ? Faudra-t-il embaucher ? Y aura-t-il un surcoût ? Au contraire, nous allons faire des économies. Voici pourquoi... » Ce procédé permet à l'orateur de faire tout de suite barrage aux réticences avant même qu'elles ne s'expriment. Comme dans l'exemple, il peut même en rajouter avec une cascade de questions rhétoriques.

Dans un autre recours, la question oratoire peut servir à émettre des suggestions : « Ne pourrait-on pas tout simplement reconnaître qu'on s'est trompé et revenir en arrière ? » L'orateur donne son point de vue maquillé en questionnement, comme s'il réfléchissait à haute voix. Par ce biais, il cherche à obtenir un accord tacite à sa proposition, avant de détailler sa solution.

Les fonctions de la question rhétorique

- Assurer une transition
- Faire douter l'auditoire
- Anticiper les objections
- Émettre des suggestions

La question fermée

Une question fermée est une question à laquelle on ne peut répondre que par oui ou par non. La question « Est-ce que vous êtes chauds ? » est fréquemment utilisée par les groupes de rock et les comédiens de stand-up en début de spectacle, et parfois en cours de prestation, pour mesurer le niveau d'engagement de leur public. Lorsque la réponse est timide, comme c'est souvent le cas, ils n'hésitent pas à réitérer leur question jusqu'à faire monter l'énergie à son maximum : « J'entends rien ! Est-ce que vous êtes chauds ? Faites du bruit ! »

C'est aussi dans cette optique qu'un orateur peut utiliser l'artifice, ainsi que pour obtenir l'adhésion de son auditoire. Arrange-toi toujours pour formuler tes questions de manière à obtenir un « oui ». Tu auras ainsi plus de chances d'aboutir à une réponse favorable au moment de l'appel à l'action, surtout si tu as déclenché plusieurs « oui » durant ton discours. Chaque « oui » obtenu rend plus probable une réponse positive à la question suivante.

La question fermée permet aussi d'introduire une réflexion ou une anecdote : « Vous avez déjà vu un chien se gratter l'oreille avec sa patte arrière ? » Évidemment, tout le monde a déjà assisté à cette performance impossible pour un être humain. Le « oui » est forcément acquis. Et la question pique inmanquablement la curiosité. Chacun attend de savoir où cela va mener : « Eh bien, j'ai un ami contorsionniste qui peut le faire aussi. Après, je ne sais pas comment il fait sa toilette intime ! Pour dix minutes de prestation dans son cabaret, il se prépare en faisant une heure trente d'étirements. En toute chose, une longue préparation est la clef du succès. » La question fermée a servi à ouvrir une anecdote dont l'orateur tire un enseignement universel.

La question ouverte

Une question ouverte est une question qui appelle une grande variété de réponses possibles dont la formulation est libre. Elle donne à plusieurs personnes la possibilité de s'exprimer, chacune à leur tour. Cela permet d'animer l'échange entre l'orateur et les participants.

Ne choisis que des questions faciles ou pour lesquelles il n'y a pas de réponse meilleure qu'une autre. Évite à tout prix les questions difficiles avec une seule réponse possible, du genre : « Comment s'appelle l'os du bras ? » D'abord, parce que la plupart des gens, ayant oublié leur cours d'anatomie, confondent le bras et le membre supérieur. Et parce que ceux qui sont capables d'identifier le bras, par opposition à l'avant-bras, ont complètement oublié l'humérus, qui ne fait que très rarement l'objet de fracture. La règle est de ne jamais mettre les participants en difficulté.

De même, ne commence pas ton discours par une question ouverte. Tu aurais l'air d'un professeur qui interroge ses élèves. Ce qui ne te rendrait pas sympathique du tout. Réserve plutôt ce genre de questions pour la fin de ton ouverture, afin de lancer le sujet par exemple, ou pour le développement. N'hésite pas à rendre tes questions ludiques, comme des devinettes.

La question ouverte est notamment utile pour dresser une liste avec la collaboration de tout le public. Tu avances ainsi dans ton discours en mode participatif en stimulant la créativité. De cette façon, tu introduces ton chapitre suivant en maintenant l'attention, en suscitant l'intérêt et en piquant la curiosité.

Qu'est-ce que vous pouvez me citer comme reptiles⁴⁴ ? « Le serpent », oui. « Le crocodile », oui. « La belle-mère ? », ah ça, c'est pas gentil ! Pas la mienne, en tout cas. « L'iguane », très bien... Ce soir, je vais vous parler d'un reptile que vous ne connaissez peut-être pas : l'anole vert. C'est un saurien d'une vingtaine de centimètres qui possède un troisième œil fonctionnel. Et je vous expliquerai pourquoi les scientifiques sont aujourd'hui convaincus que notre glande pinéale est un vestige du troisième œil reptilien.

Profite d'une réponse saugrenue pour faire un peu d'humour. Il faut pour cela une bonne repartie. L'important est de ne surtout pas humilier ton interlocuteur. Un humoriste peut se permettre de bâcher un spectateur, rarement un orateur, à moins qu'il ne connaisse chaque participant, comme dans une réunion ou un mariage.

Le vote

Le vote est à utiliser lorsque la réponse verbale à la question posée aurait été : « Moi » ou « Pas moi ». C'est un sondage à deux choix (ou trois, si l'on veut compter les « sans opinion »). Le vote renseigne sur une connaissance : « Qui sait pourquoi on dit “merde” à un artiste avant un spectacle ? » Une réalisation : « Qui a déjà assisté à un opéra ? » Ou une opinion : « Qui pense que le changement climatique est d'origine anthropique ? »

Selon ce que tu veux souligner en rapport avec ton message ou selon le nombre de réponses obtenues, tu peux te contenter de la première version de la question : « Qui sait ce qu'est l'ordalie ? » Ou tu peux passer à la question inverse pour mieux évaluer le rapport de force : « Qui ne sait pas ce que c'est ? » Parfois, il est intéressant de finir par une troisième et dernière question pour laisser s'exprimer les indécis, les sans opinion et ceux qui ignorent de quoi tu parles : « Qui n'a jamais entendu ou lu ce mot ? » Dans le cas d'un sondage sur les connaissances, mieux vaut commencer par « Qui sait... » que par « Qui ignore... ». Les gens seront plus enclins à manifester leur savoir qu'à avouer publiquement leur ignorance.

Quatre formes de vote sont à ta disposition. Le plus simple et le plus couramment utilisé est le vote à main levée. Cela ne demande que peu d'efforts et donne tout de suite, à toi et à toute la salle, une appréciation visuelle du résultat, sans avoir à compter. On a donc une idée approximative, mais exploitable, de la répartition de la salle. Après avoir posé ta question, donne la consigne de vote : « Qui a déjà eu envie de ne pas aller travailler ? Levez la main, s'il vous plaît. Allez-y, votre patron n'est pas là ! » Et lève la main en même temps pour motiver les timides et ceux qui sont plus visuels qu'auditifs.

La tendance depuis quelque temps chez les comédiens de stand-up est d'utiliser le vote par applaudissements : « Par applaudissements, qui est pour la semaine de trente heures ? » L'avantage est que les applaudissements font monter l'énergie, réveillent les endormis et enthousiasment toute la salle. En plus, et ce n'est pas négligeable, ça te donne confiance et ça te fait plaisir, car depuis longtemps ton cerveau a enregistré qu'applaudissements égalent public content, et si public content, toi content. Dans le cas du vote par applaudissements, on s'en tient bien sûr

à une seule version de la question. On ne pose pas la question inverse ; il ne faut pas abuser, quand même ! Attention, ce type de vote n'est pas adapté à toutes les questions. Il serait du plus mauvais goût de faire applaudir : « Qui a connu la perte d'un être cher à cause du Covid ? »

Une troisième forme de vote, plus rare, mais très efficace, est utilisée lorsqu'il y a plus de deux choix et qu'on veut mettre en lumière graduellement des sous-ensembles de la salle. Ce vote existe en deux versions : le vote debout, je me lève pour voter, et le vote assis, tout le monde est debout et je vote en m'asseyant. Dans la majorité des cas, le vote assis est préférable, car il offrira des résultats plus proches de la réalité, sans être entaché par le biais de timidité. Les timides n'oseront pas se lever en premier, alors qu'ils n'hésiteront pas à s'asseoir, cachés par ceux restés debout.

Dans sa conférence TED de 2016, l'avocate Kimberlé Crenshaw utilise à bon escient le vote assis. Après avoir fait lever tout le monde, Kimberlé Crenshaw égrène les noms de personnes afro-américaines tuées au cours des deux années passées, invitant les participants à s'asseoir à chaque nom qu'ils ne connaissent pas. Après le premier groupe de quatre noms, Kimberlé Crenshaw observe que plus de la moitié de la salle est encore debout. À la fin du second groupe de quatre noms, seules quatre personnes ne se sont pas rassises. La différence entre les deux groupes est que le premier est constitué d'hommes tandis que le second est composé de femmes. Grâce au vote assis, l'avocate en droits civiques révèle que les gens qui se trouvent au croisement de plusieurs formes d'exclusion les subissent toutes en même temps. La démonstration n'aurait pas été aussi frappante avec un vote debout.

J'aimerais essayer quelque chose de nouveau. Ceux qui le peuvent, levez-vous, s'il vous plaît. Je vais donner quelques noms. Quand vous ne reconnaissez pas le nom que j'ai dit, quand vous ne pouvez rien en dire, j'aimerais que vous vous rasseyiez et que vous restiez assis. Nous verrons ce que connaît la dernière personne debout, d'accord ? Très bien. Eric Garner. Mike Brown. Tamir Rice. Freddie Gray. Pour ceux d'entre vous encore debout, j'aimerais que vous regardiez autour de vous. Je dirais que plus de la moitié des gens sont encore debout. Continuons. Michelle Cusseaux. Tanisha Anderson. Aura Rosser. Meagan Hockaday. Si vous regardez autour, il y a encore environ quatre personnes debout et je ne vais pas aller plus loin. Je dis cela pour encourager la transparence, vous pouvez vous asseoir [45](#).

Enfin, le vote électronique est une autre option. Il permet de répondre à une question à choix multiple. Plus contraignante, cette solution moderne présente de nombreux inconvénients. Le vote électronique nécessite la

présence d'une application sur le téléphone mobile de chaque participant. Pour gagner du temps, il faut que les auditeurs l'aient téléchargée avant la conférence ou la réunion. Comment sont-ils mis au courant ? Par un e-mail envoyé quelques jours en avance, mais qu'ils n'auront pas forcément lu. Il faut aussi compter sur une bonne connexion dans la salle et disposer d'un écran pour afficher les résultats sous formes graphiques. Au bout du compte, certaines personnes ne pourront pas participer au vote, soit que leur forfait téléphonique ne leur permette plus de se connecter faute de crédit, soit qu'elles n'ont plus de place pour télécharger une appli, soit qu'elles n'ont pas sur elles leurs lunettes pour lire de près, soit, tout simplement, parce qu'elles ne sont pas suffisamment à l'aise avec les nouvelles technologies. Une partie de la salle se sentira alors exclue pendant tout le temps que durera l'opération. Si toutefois, tu parviens à dépasser tous ces obstacles, profite de cette solution esthétique et dans l'air du temps.

L'atelier

En plus d'être un outil d'interaction intéressant, l'atelier favorise la cohésion de la salle. Il s'agit de réunir les participants en petits groupes et de les faire travailler selon tes consignes. Certains orateurs utilisent l'atelier dès le début de leur conférence pour créer des connexions dans le public.

Tournez-vous vers une personne proche de vous que vous ne connaissez pas. Présentez-vous et dites-lui pourquoi vous êtes là et ce que vous attendez de cette conférence. Faites la même chose avec deux autres personnes.

Le format atelier te permet aussi d'organiser la salle en petits groupes de travail de deux à huit personnes pour mettre en pratique un précepte que tu viens d'édicter ou pour mener ensemble une réflexion sur un sujet que tu as distribué.

Les consignes que tu donnes avant l'exercice doivent alors être très claires. Indique le sujet, détaille les étapes, attribue éventuellement des rôles. Si une restitution est nécessaire, fais nommer un porte-parole dans chaque groupe. Et surtout, indique bien le temps accordé. Assure-toi que chacun a bien compris les consignes avant de commencer. Au besoin, répète-les, écris-les sur un paperboard ou affiche-les sur le grand écran. Lorsque tout le monde est prêt, donne le signal de départ et lance le chrono. Selon l'inertie du

groupe, note qu'il te faudra jusqu'à deux minutes à la fin du temps imparti pour ramener l'attention de tout le monde vers toi.

Suite au travail de groupe, il peut y avoir un échange entre toi et la salle, soit avec chacun des porte-parole, soit avec des auditeurs désireux de partager leurs conclusions ou leur ressenti. Libre à toi de faire monter chacun sur la scène pour s'exprimer face au public. Attention encore à la maîtrise du temps.

Gérer les problèmes

On te demande d'écourter ton discours

Pour de multiples raisons, l'événement a dérapé. On est très en retard. Et tu fais partie de ceux qui vont en faire les frais. On te demande de faire plus court. C'est embêtant. Mais si tu as lu *La Mécanique du discours*, tu es serein. Car tu as sur toi deux autres versions de ton discours : une à 75 % et une à 50 %. Choisis la plus appropriée et relis-la au moins une fois pour te remettre en mémoire l'enchaînement. Bien sûr, si tu utilises un diaporama, tu auras aussi deux versions de rechange.

Grâce à ton anticipation, tu es assuré de dire l'essentiel sans précipitation, en t'appuyant sur une structure robuste et en préservant toute la puissance de ton finale. Ce ne sera peut-être pas le cas pour les autres sacrifiés. C'est alors que tu sortiras du lot et qu'on se souviendra de toi pour de bonnes raisons. Dans une compétition sportive, la pluie tombe pour tout le monde, mais elle pénalise moins ceux qui s'y sont préparés. Une soirée de conférences n'est pas une confrontation directe comme en sport. Mais il n'empêche qu'il y a compétition pour rester dans la mémoire de l'auditeur qui ne peut pas tout retenir. En étant prévoyant, tu as toutes tes chances.

Le trou de mémoire

Le trou de mémoire est la hantise de l'orateur. Personne n'est à l'abri. Le plus important n'est donc pas de s'en prémunir, mais de savoir se rattraper.

Lorsqu'arrive le trou, commence une phrase improvisée par le dernier mot de la phrase précédente. Ça devrait t'aider à reprendre le fil. Si ça ne vient toujours pas, développe un peu plus jusqu'à te remettre parfaitement en selle.

Autre astuce : propose à tes auditeurs un exercice comme si tu venais d'y penser spécialement pour eux, ce qui est en fait le cas, mais principalement pour te sortir d'un mauvais pas. Le temps que se déroule l'exercice, tu devrais retrouver le fil de ta pensée.

En dernier recours, faisant semblant de douter, interroge la salle : « Vous m'entendez bien au fond ? Très bien ! Où en étais-je ? » C'est un peu gros, mais ça peut passer avec une petite dose d'*acting*.

Si finalement, tu n'es pas en mesure de reprendre le cours de ton discours, explique franchement au public ce qui se passe : « J'ai un trou de mémoire. Si vous le permettez, je vais prendre mes notes. » J'ai eu moi-même, une fois, un trou de mémoire que je n'ai pas pu masquer. Je voulais parler d'une loi qui dit que toute tâche occupe pleinement le temps qui lui est alloué. Je ne me souvenais pas du nom de cette loi, mais je me rappelais qu'elle portait le même nom qu'une maladie. J'ai donc mimé un tremblement tout en expliquant que je n'avais plus le nom en tête. Un participant m'a soufflé : « Parkinson ! » J'ai répondu du tac au tac : « Merci. Heureusement que ce n'était pas Alzheimer : je ne m'en serais jamais souvenu ! » Ma défaillance était effacée. L'humour, en particulier l'autodérision, sauve de tout.

Personne ne t'en voudra d'avoir un trou de mémoire. Les gens sont de nature bienveillante. 75 % des gens ont peur de parler en public. Ils ne peuvent qu'avoir du respect pour toi qui oses. Et ce qui t'arrive les conforte dans l'idée qu'ils sont mieux à leur place qu'à la tienne. Cette franchise te vaudra souvent des applaudissements d'encouragement ; je l'ai vu chaque fois qu'un orateur s'est retrouvé dans cette impasse.

Le micro ne marche pas

Tu viens d'entrer en scène. Tu t'arrêtes au milieu. Tu regardes la salle. Tu gardes le silence comme on te l'a conseillé. Puis tu te mets à parler, mais le silence en est à peine troublé. Personne ne t'entend. Le micro ne marche pas. Première question que poserait n'importe quel support technique :

« Avez-vous vérifié que l'appareil est sous tension ? » Sur le manche du micro à main, il y a un curseur ; change-le de position. Derrière toi, accroché à la ceinture, il y a un petit boîtier émetteur. Si le petit voyant est éteint, appuie sur le bouton. Si rien ne se passe, réclame rapidement un autre micro.

Que faire en attendant ? Dans une grande salle, inutile de t'époumoner si tu n'as jamais fait de théâtre, personne ne t'entendra à partir du dixième rang. Souris... et défronce les sourcils. On t'amènera un autre micro, la plupart du temps un micro-main. Si tu as déjà tes fiches dans une main et la télécommande dans l'autre, lâche la télécommande : tu passeras les diapositives directement depuis l'ordinateur. Si tu es dans une petite salle... en fait, il n'y a pas d'autres micros. Dans ce cas, comme dit un vieil adage que je viens d'inventer : « À l'ancienne, comme Démosthène ! » Dans les deux situations, commence ton discours comme prévu, avec encore plus de force, pour faire rapidement oublier l'incident. À moins que tu aies judicieusement prévu une petite blague idoine pour ce genre de cas.

Le micro tombe en panne

Tu es en train de parler, et tout d'un coup, plus de son, rien ! « Toc, toc ! Vous m'entendez ? 1, 2, 3 », nous n'irons pas au bois. Réclame tout de suite un autre micro. Que faire en attendant ? Dans une petite salle, il n'y aura pas d'autres micros, donc n'attends pas : poursuis ton discours en forçant la voix. Dans une grande salle, les spectateurs du fond ne t'entendront pas, mais tu peux discuter de manière détendue avec ceux des premiers rangs : « Vous passiez une bonne soirée jusqu'à présent ? D'où venez-vous ? »

On te fournit un nouveau micro. Si tu es prévoyant, tu disposes dans ta besace d'une petite vanne concoctée exprès pour ce genre de circonstance. Si tu as de la répartie, c'est le moment d'en faire usage : « Je me disais justement en venant : "Quelle belle journée !" » Dans tous les autres cas, reprends tranquillement où tu en étais. Si tu ne t'en souviens pas, demande l'aide du public : « Voyons si vous suiviez : où en étais-je ? »

Si l'incident se produit en plein pendant ton finale, c'est la catastrophe. Mais tu peux t'en sortir si tu es préparé comme tu vas l'être après avoir lu ce paragraphe. À la reprise, avec ou sans vanne, récapitule longuement ton discours le temps de faire remonter l'énergie. Fais même une digression si

nécessaire, en racontant une anecdote, par exemple. Le moment venu, quand tu penses avoir récupéré le public, prononce ton finale comme prévu, en reformulant éventuellement les phrases que tu avais déjà prononcées avant l'interruption.

Tu as oublié ton diaporama

Tu n'as pas ton fichier de diaporama avec toi. Désormais, cela ne devrait plus arriver. Avant de partir de chez toi, sauvegarde ton fichier en trois endroits différents : sur ton ordinateur, sur une clef USB et en ligne, par exemple sur Google Drive. Tu peux même envoyer un exemplaire à l'organisateur pour sa régie. Et si tu y tiens, imprime aussi une version papier. En procédant de la sorte, tu auras toujours une version de secours avec toi ou, tout au moins, aisément accessible.

Si tu n'as pas suivi ces conseils, considérant que ça n'arrive qu'aux autres, et que tu te retrouves Gros-Jean comme devant, sans ton diaporama du siècle ; ou encore, si tu as bien souscrit à cette police d'assurance, mais que, la version vaudoue de la loi de Murphy s'acharnant sur ta personne, tu as laissé ton ordinateur chez toi, qu'un tracteur a écrabouillé ta clef USB – ou le contraire, que Google s'est fait mortellement cyberattaqué dans la nuit, que l'organisateur est à l'enterrement de sa mère, et qu'il n'y avait plus de papier dans l'imprimante ; dans ce cas, voici comment tu peux t'en sortir malgré tout sans la fée Clochette.

Fais venir un taxi. C'est ce que j'ai fait un jour, bloqué dans une formation à 30 km de chez moi, pour faire libérer ma femme que j'avais enfermée à la maison sans trousseau alors qu'elle devait prendre le train. Confie au chauffeur les clefs de chez toi. Indique-lui l'adresse, évidemment, et l'endroit secret où tu gardes ton ordinateur ou ta clef USB. Et demande-lui de te rapporter le précieux objet avec une bière bien fraîche. Au besoin, décale un peu ton heure de passage pour gagner du temps.

Maintenant, s'il est trop tard ou que le chauffeur est mort en route d'une crise cardiaque – à l'aller ou au retour, peu importe – ou encore, si c'est très loin, que la SNCF est exceptionnellement en grève et qu'Air France ne propose pas ce service... alors, tu vas devoir faire ta présentation à l'ancienne. Ne parle pas de ta mésaventure au public (tu n'es pour rien dans la mort de ce malheureux chauffeur de taxi). Déroule ton discours comme si

de rien n'était. Et pour combler éventuellement le manque de diapos, injecte plus d'animations dans ta présentation en multipliant les interactions et les exercices, comme on l'a vu plus haut. Sois confiant, tout se passera bien. Mais va quand même te faire désenvoûter.

Le diaporama te trahit

Il y a mille et une façons pour un diaporama de ne pas fonctionner. Partons du principe que tout le dispositif est sous tension. Et voyons les bugs les plus fréquents.

Si rien ne s'affiche, la seule chose qu'il est possible de faire rapidement est de vérifier que tout est connecté. Une fois que c'est fait, inutile d'aller plus loin : ce serait trop de temps perdu. Il faut faire le deuil de sa super présentation, dont le public se remettra en général très rapidement.

Si le son ne sort pas, vérifie qu'il est au maximum sur l'ordinateur et qu'il est activé sur le vidéoprojecteur. Si c'est le cas, c'est à la régie de résoudre le problème.

Si la télécommande ne fonctionne pas, il va te falloir faire défiler les diapositives à l'aide du clavier de l'ordinateur. Cela limitera forcément tes mouvements si tu as une diapo toutes les trente secondes. Si tu es plutôt à une toutes les trois minutes, tu gardes encore une certaine liberté, mais tu devras synchroniser la nécessité de changer de diapo avec ton retour vers l'ordinateur. Au bout de trois ou quatre diapos, ça deviendra fluide.

Si tes diapos défilent toutes seules sans te laisser le temps de les commenter, c'est parce que l'orateur précédent a paramétré le logiciel en mode automatique. Ouvre le capot et inverse le paramètre. Si tu ne sais pas faire, demande de l'aide.

Si malgré tous tes efforts, le problème persiste, rien ne sert de s'acharner. Tu as déjà perdu assez de temps. Il est temps de prendre la décision de te passer de diaporama. Malheur à toi si, malgré mes conseils, ce diaporama était la colonne vertébrale, le cœur, les poumons, de ton dispositif discursif. Malheur à toi aussi, si tu comptais sur ce diaporama pour t'en servir de prompteur ; j'espère que tu as tes notes dans la poche. Si possible, évite de dire au public, durant ton discours, ce qui aurait dû s'afficher. Ça ne ferait que remuer la télécommande dans la plaie et entretenir la frustration. Fais en sorte de garder le plus de cohérence possible à tes propos malgré le

défaut d'illustrations. Si en revanche, le diaporama n'était qu'une finition, un bonus, utile, mais pas indispensable, alors tu peux rester serein. Ton discours ne perdra rien de son efficacité et tu gagneras en connexion.

Une coquille à l'écran

On a beau lire, relire, vérifier ses diapos une par une, il arrive qu'il reste une faute. On est pourtant passé dessus de nombreuses fois, mais le cerveau a vu ce qu'il voulait voir. Le mieux est de demander à quelqu'un d'autre de relire. Mais on n'y pense pas forcément, on n'a pas toujours le temps, ou on n'a tout simplement pas, dans son entourage, quelqu'un de compétent et de disponible.

Et c'est comme ça qu'on ne remarque la faute que lorsqu'elle est projetée en grand devant tout le monde. Si tu vois la faute, ne fais pas comme si de rien n'était. Le meilleur moyen de se sortir de ce mauvais pas est l'humour, avec toujours le même choix : anticipation ou improvisation. Le mieux est de disposer chaque fois des deux options. Si tu n'es pas inspiré, tu sors ta pirouette adaptée à toutes les fautes : « J'ai un grave problème en ce moment avec les lutins. Ils me cachent une chaussette sur deux. Et maintenant, ils rajoutent des fautes dans mes présentations. » Et si ce jour-là, la faute t'inspire, rebondis à ton avantage.

Un jour, une amie, dirigeante d'une agence de communication, faisait devant un prospect une présentation assortie d'un diaporama préparé par son équipe. Au moment où elle s'apprête à citer les services que propose son agence, s'affiche en gros le titre : « UN SERVICE IMPECCABLE ». Constatant, comme tout le monde, l'énorme faute qui tombe comme par ironie sur le mot qu'il ne fallait pas, elle lance avec le sourire, sans se laisser déstabiliser : « Et nous sommes tellement perfectionnistes, que nous mettons trois "C" à "impeccable" ! » Plutôt que de se crispier, de s'excuser ou encore de s'en prendre à son équipe, elle a détendu l'atmosphère avec aisance. C'est toute l'attitude qu'il faut adopter en pareille situation.

La salle est presque vide

Si beaucoup moins de personnes que prévu sont présentes à ton événement, considère plutôt que la salle n'est pas tout à fait remplie. Cela te permettra

d'aborder la situation avec un tout autre état d'esprit. Si tu n'es pas l'organisateur, tu n'es pas à blâmer. Ce n'est pas pour autant une raison pour t'en prendre au responsable ; il est probablement aussi fort marri. Reste concentré sur ton objectif. Si c'est ta faute, tu réfléchiras plus tard à ta communication.

Pour l'heure, tu as un discours à prononcer. Il n'est pas envisageable d'annuler : question de respect. Cesse de te désoler. Ne fais aucune remarque publique quant à cette salle dépeuplée. Invite plutôt les participants à se rapprocher de la scène pour former un groupe. Ressens de la gratitude pour toutes ces personnes qui ont fait l'effort de se déplacer pour toi. Et fais en sorte de leur donner le meilleur de toi. Tu ne sais pas qui est dans la salle : peut-être ton futur plus gros client, ton futur meilleur ami ou ton grand amour. Souviens-toi qu'après tout, un discours réussi est un discours qui, tôt ou tard, change quelque chose, même de manière infime, dans la vie d'au moins une personne, qui à son tour influera peut-être sur des centaines ou des milliers de vies. L'objectif reste accessible, même en effectif réduit. Et le jeu en vaut toujours la chandelle.

Adapte le ton à la taille du groupe. Tu ne peux pas être dans la déclamation comme face à des centaines de personnes. Tu as la chance de t'adresser à un petit groupe. Adopte le ton de la conversation, voire de la confidence. Crée ainsi une ambiance intime et chaleureuse. Et peut-être convaincras-tu plus de gens ainsi que si la salle avait été pleine.

Les gens ne sont pas intéressés

Il peut arriver que tes auditeurs – qui n'en sont plus puisqu'ils ne t'écoutent pas – ne semblent pas intéressés par ce que tu dis. Tu peux le mesurer au nombre de visages plongés dans les smartphones et au volume sonore engendré par les nombreuses conversations privées. Le problème peut avoir deux causes : soit tu n'as pas réussi à capter leur attention, soit ton message n'est pas en adéquation avec leurs intérêts.

Si tu n'as pas réussi à capter l'attention de ton auditoire, c'est sans doute que tu as raté ton ouverture, dont c'est l'une des missions vitales. Rien n'est perdu si tu en prends conscience dès la fin de ton ouverture. Propose alors un exercice de concentration, sur la respiration par exemple, qui ramènera tout le monde à ton sujet.

Si ton message n'est pas en adéquation avec les intérêts du public, tu peux considérer la cause comme perdue, car il y a eu au départ une erreur de casting. Dans ce cas, inutile de gaspiller ton temps et ton énergie en persistant dans ton discours. Personne ne t'écouterait de toute façon, malgré tous tes efforts. Raconte plutôt une histoire en rapport avec ta thématique. Puis, lorsque tu as ramené la majorité des gens, fais une transition vers le finale que tu avais prévu, en l'adaptant éventuellement. Si le début de ton histoire n'accroche toujours pas, écourte, remercie et éclipse-toi.

J'ai été récemment invité, comme deux autres conférenciers, à donner une conférence dans le cadre d'un dîner de charité. Cette soirée réunissait les membres d'une diaspora pour l'achat d'un terrain. Les participants, environ trois cents, étaient répartis par dizaines autour de tables rondes, comme dans un mariage. Je devais intervenir trente minutes. J'ai quitté la scène au bout de quinze minutes, quand j'ai compris que je n'obtiendrais jamais leur écoute. J'ai cru un moment que c'était entièrement ma faute. Mais les deux conférenciers qui m'ont suivi n'ont pas fait mieux. Ils ont aussi écourté leur conférence.

Les personnes présentes à cet événement se connaissaient toutes et la plupart ne s'étaient pas vues depuis longtemps. En dehors d'organiser les dons, leur seul intérêt était de discuter avec leurs amis autour d'un repas traditionnel et d'échanger des nouvelles du pays. Nous avons donc peu de chances de les détourner de ce qui les avait motivées à venir.

Le public ne réagit pas

Tu poses des questions aux auditeurs, des questions ouvertes, des questions fermées. Tu leur demandes de lever la main. Tu y mets beaucoup d'énergie. Mais rien n'y fait : ton public est apathique. Peut-être est-il fatigué. Peut-être le conférencier précédent l'a-t-il anesthésié.

Ne laisse pas cette situation perdurer. Réagis dès que tu t'en aperçois, même si c'est avant de commencer. Il ne s'agit pas de lancer une chenille ou la danse des canards. Propose plutôt un exercice. Trois types d'exercice sont à ta disposition. Les exercices de connexion font interagir les gens entre eux. Ça crée de la chaleur entre les participants et donc plus de chaleur dans toute la salle. Tu demandes à chaque participant de se tourner vers une personne qu'il ne connaît pas, de se présenter, de lui demander pourquoi il

est là, ce qu'il attend, etc. À toi de fixer le *modus operandi*. Deuxième option : les exercices énergiques. Ils sont parfaits pour réveiller les gens. Commence par les faire se lever. Puis fais-les bouger à ta guise : étirer les bras vers le haut, faire le hula-hoop, sauter sur place, etc. Le troisième type d'exercice est constitué d'exercices contextuels, des exercices directement liés à ta thématique. Si tu parles de confiance, suggère un exercice basé sur les limites de la confiance, par exemple.

En réagissant rapidement devant un public en léthargie, tu peux parfaitement sauver la situation. Tout le monde est gagnant : le public, que tu auras mis en condition de passer un bon moment, et toi, qui n'auras pas traîné ton discours comme un boulet devant des rangées de zombies.

Dans tous les cas, tiens compte, avant de proposer tes exercices, des contraintes de mouvements de ton auditoire. Dans un théâtre aux sièges fixes, tes auditeurs auront moins de liberté que dans une salle de réunion pourvue de chaises. Tu leur demanderas donc de faire des exercices adaptés à la position assise : étirements des bras, rotations du buste, des épaules ou de la tête, tapements des pieds et des mains, respirations énergiques, etc.

Personne ne rit

L'humour n'est ni prévisible ni universel. À moins d'être un professionnel de l'humour, il est difficile de prédire à coup sûr qu'un trait d'esprit va toucher. Les humoristes eux-mêmes testent leurs vannes plusieurs fois auprès de leurs proches ou au cours de conversations anodines avant de les lancer sur la grande scène. Il leur arrive quand même de faire des bides. Si cela t'arrive, fais comme eux, prépare une petite phrase pour t'en sortir. L'autodérision est ce qui marche le mieux. Un humoriste, n'ayant pas obtenu les rires qu'il escomptait après un jeu de mots, fit mine de sortir de sa poche un carnet et un stylo, et tout en rayant la paume de sa main d'un trait, dit : « Oui, vous avez raison : celle-là, je la barre. »

Ne t'en prends surtout pas au public ; laisse ça aux professionnels de l'humour. Une vanne peut marcher devant un public et pas devant un autre. Les surprises sont dans les deux sens. Il m'est arrivé d'entendre les gens rire bien plus que je ne l'avais imaginé ou à un endroit que je n'avais pas prévu. Pour ma part, comme je suis pince-sans-rire, je n'ai aucun mal, si

j'échoue à faire rire, à continuer l'air de rien. J'ai ainsi tué dans l'œuf bien des bides.

Ils ont tous le nez collé à leur téléphone

Si tu te rends compte, dès le début de ton discours, que beaucoup de tes auditeurs ont le nez collé à leur smartphone, leur tablette ou leur ordinateur, ce n'est pas forcément mauvais signe. Certains prennent des notes directement dans leur matériel électronique plutôt que sur un cahier. Il n'y a donc pas de quoi s'inquiéter.

Si, malgré tout, tu as la conviction que tous tes auditeurs sont en train de surfer sur Internet ou de gérer leurs e-mails, arrête-toi immédiatement et scelle un pacte avec ton public : « S'il vous plaît ! Je vous demande de m'accorder cinq minutes de votre pleine attention. Cinq minutes seulement au cours desquelles je tâcherai de vous expliquer pourquoi ce que j'ai à vous dire peut vous être utile ou changer votre vie. Au bout de ces cinq minutes, si vous n'êtes pas intéressés, vous pourrez décider de vaquer à vos occupations sur vos appareils. Vous serez même libres de quitter la salle. Mais pour l'instant, je vous demande de m'écouter attentivement. »

Tu peux être sûr que tout le monde rangera son appareil. À toi d'être convaincant pour garder tes auditeurs attentifs jusqu'à la fin. Quel magnifique défi !

OceanofPDF.com

ÉPILOGUE

Notre plus grande gloire n'est pas de ne jamais
tomber, mais de toujours nous relever.

Vincent Lombardi

Nasreddine Hodja voyageait beaucoup. Un jour, alors qu'il traversait un village, il décida de s'y poser quelque temps. Les gens du village se sentirent très honorés d'accueillir un sage tel que Nasreddine.

Le vendredi, à l'heure de la prière, tous se rassemblèrent, impatients d'entendre le sermon de Nasreddine. Mais ce jour-là, le sage n'avait nulle envie de s'exprimer. Il monta en chaire, regarda les villageois et leur dit :

« Savez-vous de quoi je vais vous parler aujourd'hui ?

— Non ! répondirent-ils en chœur.

— Alors, vous ne méritez pas que je vous parle. »

Et il sortit de la mosquée.

Durant la semaine, les villageois discutèrent, et convinrent de répondre « oui » la prochaine fois.

Le vendredi suivant, Nasreddine monta en chaire. Toujours peu enclin à prononcer un sermon, il posa la même question :

« Savez-vous de quoi je vais vous parler aujourd'hui ?

— Oui ! répondirent ensemble les villageois.

— Alors, il est inutile que je vous le dise moi-même. »

Et il quitta la mosquée.

Durant toute la semaine, à nouveau, les gens se consultèrent. Finalement, ils décidèrent que la prochaine fois ceux qui seraient assis à gauche diraient « oui », tandis que les autres diraient « non ». Ainsi, le sage n'aurait pas d'autres choix que de faire un sermon.

Le vendredi arriva, mais Nasreddine n'avait toujours pas envie de dire un mot. Il monta en chaire et reposa sa question :

« Savez-vous de quoi je vais vous parler aujourd'hui ?

— Oui, assurèrent ceux assis à gauche.

— Non », déclarèrent les autres.

Nasreddine les regarda et dit : « Que ceux qui savent le disent à ceux qui ne savent pas. »

Puis il s'en alla et ne revint jamais¹.

Ce petit conte oriental nous montre, entre autres, sous une forme humoristique, l'une des qualités qui sont l'apanage d'un orateur digne de ce nom : l'adaptation. Au regard de tout ce que nous avons vu, il ressort que c'est une compétence transversale qui fera de toi un orateur paré à toute épreuve, capable de gérer n'importe quelle situation d'oralité. L'adaptation est le processus par lequel un organisme ou une population s'ajuste à son environnement pour maximiser sa survie et sa reproduction. L'orateur s'adapte aux circonstances, aux conditions, et surtout au public, pour assurer la survie et l'essaimage de son message dans un monde de plus en plus bruyant.

On peut toujours être sensibilisé aux vertus de l'adaptation par ses lectures. Mais ce n'est que sur le champ de bataille que l'on progresse. De ce fait, multiplie les occasions de parler en public. Trompe-toi, vautre-toi même, mais toujours relève-toi, encore plus adaptable, encore plus persuasif. Plus tu échoueras, plus tu réussiras. S'adapter, c'est triompher.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier chaleureusement Clara Bertrand--Del Piero, mon éditrice préférée, pour son soutien et son accompagnement tout au long de l'écriture de cet ouvrage. Sa guidance, ses conseils et son expertise ont été inestimables. Je lui suis profondément reconnaissant pour son engagement et pour le rôle crucial qu'elle a joué dans l'aboutissement de ce projet.

J'adresse aussi mes sincères remerciements à Élise Pirlot, à Laurent Del Monte et à Muriel Galichet pour leur temps et leur talent consacrés à la correction de ce livre. Leur aide a été précieuse pour rendre ce texte aussi lisible qu'il l'est aujourd'hui.

Ma gratitude va également à Estelle Bildstein pour sa sensibilité et sa créativité. Sa saisissante illustration de couverture m'a séduit au premier coup d'œil. Merci d'avoir su rendre, avec art, ce livre si attirant.

Merci enfin à Camille Leveau pour son attention aux détails. Sa mise en page soignée a réussi à rendre la lecture de cet ouvrage attrayante.

OceanofPDF.com

BIBLIOGRAPHIE

- ABRAHAM, *Créateurs d'avant-garde*, Ariane, 2006.
- ANDERSON Chris, *Parler en public*, Flammarion, 2017.
- ARISTOTE, *Rhétorique* (329-323 av. J.-C.), Le Livre de Poche, 1991.
- ATKINSON Max, *Lend Me Your Ears*, Vermilion, 2004.
- BACON Francis, *Du progrès et de la promotion des savoirs* (1605), Gallimard, 1991.
- BAH Éric, *Les Sept Cavaliers du succès*, Koan, 2020.
- BAH Éric, *L'Intégrale du discours*, Koan, 2022.
- BAH Éric, *La Mécanique du discours*, Diateino, 2022.
- BAUDELAIRE Charles, *Les Paradis artificiels* (1860), Le Livre de Poche, 1972.
- BAUMEISTER Roy, TIERNEY John, *Le Pouvoir de la volonté*, Flammarion, 2017.
- BEAR Mark F., CONNORS Barry W., PARADISO Michael A., *Neurosciences*, Pradel, 2016.
- BERGSON Henri, *Le Rire* (1900), Flammarion, 2013.
- BERROU Christine, *Écrire un one man show et monter sur scène*, Eyrolles, 2016.
- BERROU Christine, *Écrire l'humour*, 2022.
- BERKUN Scott, *Confessions of a Public Speaker*, O'Reilly, 2010.
- BETTELHEIM Bruno, *Psychanalyse des contes de fées* (1976), Pocket, 1999.
- BLANCKAERT Amélie, *Votre parole vaut de l'or*, Plon, 2022.

BOUTBOUL Serge, *Développez vos facultés psychiques et spirituelles*, Exergue, 2008.

BOUTBOUL Serge, *Comment déployer l'être spirituel que nous sommes*, Exergue, 2013.

BREEDLOVE Marc S., ROSENZWEIG Mark R., WATSON Neil V., *Psychobiologie*, De Boeck, 2012.

BRENIFIER Oscar, MILLON Isabelle, *Sagesse des contes zen*, Eyrolles, 2014.

BROQUET Hervé *et al.*, *Les 100 discours qui ont marqué le xx^e siècle : 1900-1945*, Archipoche, 2021.

BROQUET Hervé *et al.*, *Les 100 discours qui ont marqué le xx^e siècle : 1946-2000*, Archipoche, 2021.

CAMPBELL Joseph, *Le Héros aux mille et un visages* (1949), J'ai lu, 2013.

CARNEGIE Dale, *Comment parler en public* (1952), Hachette, 1990.

CARNEGIE Dale & Associés, *Parlez !*, Diateino, 2022.

CASTIGLIONE Baldassare, *Le Livre du courtisan* (1528), Flammarion, 1991.

CHANGEUX Jean-Pierre, RICŒUR Paul, *La nature et la règle, ce qui nous fait penser* (1998), Odile Jacob, 2022.

CICÉRON, *Rhétorique à Herennius*, (86-82 av. J.-C.), Paleo, 2008.

CICÉRON, *L'Orateur* (46 av. J.-C.), Les Belles Lettres, 2001.

CICÉRON, *Les Trois Dialogues de l'orateur* (55 av. J.-C.), A. Delalain, 1818.

COELHO Paulo, *La Voie de l'archer*, Flammarion, 2019.

CONGREVE, William, *The Mourning Bride* (1753), Longman, 1808.

CORATO Nicolas, *Grandes plaidoiries et grands procès*, Prisma, 2020.

COUSINS, Norman, *Comment je me suis soigné par le rire*, Payot, 2020.

CSÍKSZENTMIHÁLYI Mihály, *Vivre*, Robert Laffont, 2004.

DAMASIO Antonio, *L'Erreur de Descartes*, Odile Jacob, 2010.

DARWICHE Jihad, David B., *Sagesses et malices de Nasreddine, le fou qui était sage*, Albin Michel, 2000.

DESCARTES René, *Les Passions de l'âme* (1649), Flammarion, 1998.

DUARTE Nancy, *Soyez captivant !*, Diateino, 2021.

DUBOIS Jean et al., *Dictionnaire étymologique*, Larousse, 2007.

DUEZ Jérôme, *La Parole irrésistible*, 2021.

DUPRIEZ Bernard, *Gradus*, 10/18, 2019.

DUROUCHOUX Gilles, *Parlons moins, parlons mieux*, Mardaga, 2021.

DYER Wayne, *Le Pouvoir de l'intention*, J'ai lu, 2004.

EISENBERG Bryan et Jeffrey, *Call to Action*, Wizard Academy Press, 2005.

EKMAN Paul, *Je sais que vous mentez*, J'ai lu, 2011.

ÉSOPE, *Fables*, Les Belles Lettres, 1927.

FEUERSTEIN, Georg, *The Deeper Dimension of Yoga*, Shambhala, 2003.

FIELD Syd, *Scénario*, Dixit, 2008.

FONTANIER Pierre, *Les Figures du discours* (1821-1827), Flammarion, 1977.

FREREJEAN Alain, *Les Grands Discours des prix Nobel de la paix*, Archipoche, 2021.

GABISON Yaël, *Boostez vos présentations avec le storytelling*, Eyrolles, 2013.

GRANT Michael, HAZEL John, *Dictionnaire de la mythologie*, Seghers, 1975.

GRAZIANO BREUNING Loretta, *Vos hormones du bonheur en lumière*, Inner Mammal Institute, 2014.

GUITRY Sacha, *Toutes réflexions faites* (1947), Le bord de l'eau, 2008.

GUSCETTI Jean-Marc, *Storytelling*, Slatkine, 2011.

HAROCHE Charles, *Briller à l'oral pour les Nuls*, First, 2019.

HEGEL Georg Wilhelm Friedrich, *Esthétique* (1835), Le livre de poche, 1997.

LACOMBE Michel, *Précis d'anatomie et de physiologie humaines*, Lamarre, 1997.

LAO TSEU, *Tao Te King*, Mille et une nuits, 2000.

MASSOL Philippe, *Prendre la parole en public*, Smart Albinos, 2022.

MASSON Georges-Armand, *À la façon de*, Pierre Ducray, 1950.

MCKINLEY Michael P. et al., *Anatomie et physiologie*, Maloine, 2014.

MCTAGGART Lynne, *La Science de l'intention*, Ariane, 2008.

MEDINA John, *Les 12 Lois du cerveau*, Leduc, 2010.

MEL Nicolas, *Silence*, Librinova, 2021.

MOLINIÉ Georges, *Dictionnaire de rhétorique*, Le Livre de Poche, 1992.

MORIER Henri, *Dictionnaire de poétique et de rhétorique*, Presses universitaires de France, 1989.

MORLET Christine, *La Boîte à outils du conférencier*, Dunod, 2022.

NISARGADATTA, *Je suis*, Les Deux Océans, 1982.

O'HARE David, *Cohérence cardiaque 365*, Thierry Souccar, 2012.

ORTBERG John, *Love beyond Reason*, Zondervan, 2001.

PAULINA Angelo, *Le Charisme pour prendre le pouvoir*, 2021.

PESQUIDOUX Joseph de, *Le Livre de raison* (1925), Plon, 1982.

PHÈDRE, *Fables*, Rivages, 2018.

PLUTCHIK Robert, *Emotions and Life*, American Psychological Association, 2003.

PROPP Vladimir, *Morphologie du conte* (1928), Points, 2015.

PROUST Marcel, *Du côté de chez Swann*, Flammarion, 2019.

PROVINE Robert, *Le Rire, sa vie, son œuvre*, Robert Laffont, 2003.

QUENEAU Raymond, *Exercices de style* (1947), Gallimard, 1982.

QUINTILIEN, *Institution oratoire* (92 ap. J.-C.), Les Belles Lettres (7 tomes), 1975.

REBOUL Olivier, *Introduction à la rhétorique*, Presses universitaires de France, 2013.

RENAN Ernest, *Histoire des origines du christianisme* (1863-1881), Bouquins, 2012.

REYBAUD Louis, *Jérôme Paturot à la recherche d'une position sociale* (1846), Belin, 1997.

RICHARD Daniel et al., *Neurosciences*, Dunod, 2013.

ROSTAND Edmond, *Cyrano de Bergerac* (1898), Flammarion, 2013.

SELYE Hans, *Le Stress de la vie* (1956), Gallimard, 1975.

SENART Émile, *La Bhagavad-Gîtâ*, Les Belles Lettres, 2004.

STEVENS Alan, DU TOIT Paul, *The Exceptional Speaker*, Congruence, 2013.

URSIN Holger, BAADE Eivind, LEVINE Seymour, *Psychobiology of Stress*, Academic Press, 1978.

VALÉRY Paul, *Tel quel* (1943), Folio, 1996.

VALNET Jean, *L'Aromathérapie*, Le livre de Poche, 1990.

VANDEBROEK Sabine, *Organisez & donnez une conférence qui fait vendre*, L'Attitude des Héros, 2019.

VIKTOROVITCH Clément, *Le Pouvoir rhétorique*, Seuil, 2021.

VOGLER Christopher, *Le Guide du scénariste*, Dixit, 2013.

WERNER Monica, *Guide de l'aromathérapie*, Marabout, 2000.

OceanofPDF.com

1. Toute la préparation du discours est traitée dans *La Mécanique du discours*, du même auteur, chez le même éditeur.

OceanofPDF.com

-
- [1.](#) Molière, *L'École des femmes* (1662), Hatier, 2019.
 - [2.](#) O. Reboul, *Introduction à la rhétorique*, Presses universitaires de France, 2013.
 - [3.](#) R. Barthes, « L'ancienne rhétorique », *Communications*, 1970, n^o 16, p. 172-223.
 - [4.](#) Cicéron, « Instruire est un devoir, plaire est un accessoire, toucher est une nécessité », *L'Orateur* (46 av. J.-C.), Les Belles Lettres, 2001.
 - [5.](#) L'hôpital des Quinze-Vingts a été fondé vers 1260 par Saint Louis pour héberger 300 aveugles de Paris. Le nom « quinze-vingt » ($15 \times 20 = 300$) date d'une époque où l'on comptait en base 20 (80 en est un vestige). Aujourd'hui, l'établissement est spécialisé en ophtalmologie.
 - [6.](#) Cicéron, *Rhétorique à Herennius* (86-82 av. J.-C.), Paleo, 2008.
 - [7.](#) Ouverture du discours de Simone Veil, ministre de la Santé, à l'Assemblée nationale le 26 novembre 1974, à l'occasion de la première séance du débat sur le projet de loi de dépénalisation de l'interruption volontaire de grossesse.
 - [8.](#) Quintilien, *Institution oratoire*, Les Belles Lettres, 1975, livre VI, chap. II.
 - [9.](#) Aristote, *Rhétorique*, Le Livre de Poche, 1991, livre I, chap. II.
 - [10.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. II.
 - [11.](#) A. Damasio, *L'Erreur de Descartes*, Odile Jacob, 2010.
 - [12.](#) J. S. Lerner, Ye Li, P. Valdesolo, K. S. Kassam, « Emotion and Decision Making », *Annual Review of Psychology*, 2015, vol. 66, p. 799-823.
 - [13.](#) C. M. Tyng, H. U. Amin, M. N. M. Saad, A. S. Malik, « The Influences of Emotion on Learning and Memory », *Frontiers in Psychology*, 24 août 2017, vol. 8, art. 1454.
 - [14.](#) D. G. MacKay, M. Shafto, J. K. Taylor, D. E. Marian, L. Abrams, J. R. Dyer, « Relations between Emotion, Memory, and Attention: Evidence from Taboo Stroop, Lexical Decision, and Immediate Memory Tasks », *Memory & Cognition*, 2004, vol. 32, n^o 3, p. 474-488.
 - [15.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. I.
 - [16.](#) Aristote, *op. cit.*, livre III, chap. VII.
 - [17.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. II.
 - [18.](#) R. Descartes, *Les Passions de l'âme* (1649), Flammarion, 1998.
 - [19.](#) R. Plutchik, *Emotions and Life*, American Psychological Association, 2003.
 - [20.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. II.
 - [21.](#) *Ibid.*
 - [22.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VIII, chap. III.
 - [23.](#) G. Molinié, *Dictionnaire de rhétorique*, Le Livre de Poche, 1992.

- [24.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VIII, chap. III.
- [25.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. I.
- [26.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. I.
- [27.](#) Quintilien, *op. cit.*, livre VI, chap. II.
- [28.](#) Aristote, *op.cit.*, livre III, chap. VII.
- [29.](#) L. Reybaud, *Jérôme Paturot à la recherche d'une position sociale* (1846), Belin, 1997.
- [30.](#) « On écoute et on croit plus volontiers ce qui plaît ; souvent le plaisir suffit pour captiver, ou l'admiration pour entraîner. » Quintilien, *op. cit.*, livre VIII, chap. III.
- [31.](#) Cicéron, *op. cit.*, livre IV, chap. VIII.
- [32.](#) L'Ouvroir de littérature potentielle était un groupe littéraire cofondé par Raymond Queneau. Le principe était de proposer aux membres des contraintes littéraires propres à favoriser la créativité.
- [33.](#) R. Queneau, *Exercices de style*, Gallimard, 1982.
- [34.](#) E. Rostand, *Cyrano de Bergerac* (1898), Flammarion, 2013, acte I, scène IV.
- [35.](#) P. Fontanier, *Les Figures du discours* (1821-1827), Flammarion, 1977.
- [36.](#) Par souci de simplification, nous ne marquerons pas ici, comme Fontanier, la distinction entre les différents genres de figures : figures de diction, figures de construction, figures d'élocution, figures de style, figures de pensée.
- [37.](#) Charles de Gaulle, *Appel du 18 juin 1940*, BBC.
- [38.](#) Emmanuel Macron, *Discours de Clermont-Ferrand*, 7 janvier 2017.
- [39.](#) Charles de Gaulle, *op. cit.*
- [40.](#) Jacques-Bénigne Bossuet, *Panégyrique de saint Paul*, 29 juin 1661.
- [41.](#) Cicéron, *Contre Verrès, première action*, août 70 av. J.-C.
- [42.](#) Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances, *Questions au gouvernement*, séance du 13 mars 2019.
- [43.](#) Cicéron, *Plaidoyer pour Publius Quintius*, 80 av. J.-C.
- [44.](#) Charles de Gaulle, *Discours de l'Hôtel de Ville de Paris*, 25 août 1944.
- [45.](#) M. Luther King, *I Have a Dream*, discours du 28 août 1963.
- [46.](#) « Je suis berlinois ! »
- [47.](#) « Ils ne passeront pas ! »
- [48.](#) B. Castiglione, *Le Livre du courtisan* (1528), Flammarion, 1991.
- [49.](#) *Ibid.*
- [50.](#) Il existe bien d'autres logiciels séduisants si l'on veut sortir des standards : Beautiful.ai, Canva, CustomShow, DesignBold, Genial.ly, Google Slides, Haiku Deck, Moovly, OnlyOffice, Slidebean, SlideDog, Slides, Visme, Zoho Show.
- [51.](#) À télécharger sur mental-waves.com

- [52.](#) M. Terman, J. Su Terman, « Controlled Trial of Naturalistic Dawn Simulation and Negative Air Ionization for Seasonal Affective Disorder », *American Journal of Psychiatry*, 2006, vol. 163, n° 12, p. 2126-2133.
- [53.](#) Daniel James Amin, Maureen Goodman, « The Effects of Selected Asanas in Iyengar Yoga on Flexibility: Pilot Study », *Journal of Bodywork and Movement Therapies*, 1^{er} juillet 2014, vol. 18, n° 3, p. 399-404.
- [54.](#) Małgorzata Grabara, Janusz Szopa, « Effects of Hatha Yoga Exercises on Spine Flexibility in Women over 50 Years Old », *Journal of Physical Therapy Science*, 2015, vol. 27, n° 2, p. 361-365.
- [55.](#) S. D. Hunter *et al.*, « Effects of Yoga Interventions Practised in Heated and Thermoneutral Conditions on Endothelium-dependent Vasodilatation: The Bikram Yoga Heart Study », *Experimental Physiology*, 1^{er} mars 2018, vol. 103, n° 3, p. 391-396.
- [56.](#) M. Shohani *et al.*, « The Effect of Yoga on Stress, Anxiety, and Depression in Women », *International Journal of Preventive Medicine*, 2018, vol. 9, n° 1, p. 21.
- [57.](#) D. Neumark-Sztainer *et al.*, « Yoga and Body Image: Findings from a Large Population-based Study of Young Adults », *Body Image*, mars 2018, vol. 24, p. 69-75.
- [58.](#) J. van Aalst *et al.*, « What Has Neuroimaging Taught Us on the Neurobiology of Yoga? A Review », *Frontiers in Integrative Neuroscience*, 8 juillet 2020, vol. 14, n° 34.
- [59.](#) PDG de l'institut de sondage IFOP de 1990 à 2007.
- [60.](#) B. Gurrey, C. Monnot, « Laurence Parisot, une fonceuse dans le marigot », *Le Monde*, 18 mai 2005.
- [61.](#) Malcolm X, militant américain des droits civiques, est assassiné à New York le 21 février 1965, au début de son discours, d'une balle de fusil à canon scié dans le ventre, puis de vingt et un coups de revolver.
- [62.](#) Voir *La Mécanique du discours*, du même auteur, chez le même éditeur.
- [63.](#) M. Lewis, « Obama's Way », *Vanity Fair*, 11 septembre 2012.
- [64.](#) R. Baumeister, John Tierney, *Le Pouvoir de la volonté*, Flammarion, 2017.
- [65.](#) *Ibid.*
- [66.](#) S. Danziger, Jonathan Levav, Liora Avnaim-Pesso, « Extraneous Factors in Judicial Decisions », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 26 avril 2011, vol. 108, n° 17, p. 6889-6892.

-
- [1.](#) Voir *La Mécanique du discours*, du même auteur chez le même éditeur.
 - [2.](#) « Cela aussi passera. » Adage tiré d’une légende persane. Abraham Lincoln l’évoque dans le finale de l’un de ses discours : « On raconte qu’un monarque oriental demanda un jour à ses sages de lui inventer une phrase, qu’il aurait toujours en tête, et qui serait vraie et appropriée en tout temps et en toute situation. Ils lui présentèrent ces mots : “Cela aussi passera.” Combien est-ce bien exprimé ! Quelle leçon d’humilité dans nos heures de gloire ! Quelle consolation dans les profondeurs de l’affliction ! », 30 septembre 1859. Le roi perse, enthousiasmé, fit graver l’adage sur sa bague.
 - [3.](#) S. Marc Breedlove *et al.*, *Psychobiologie*, De Boeck, 2012.
 - [4.](#) Hans Selye, *Le Stress de la vie* (1956), Gallimard, 1975.
 - [5.](#) S. Marc Breedlove *et al.*, *op.cit.*
 - [6.](#) H. Ursin, E. Baade, S. Levine, *Psychobiology of Stress*, Academic Press, 1978.
 - [7.](#) M. F. Bear *et al.*, *Neurosciences*, Pradel, 2016.
 - [8.](#) A. P. Winston *et al.*, « Neuropsychiatric Effects of Caffeine », *Advances in Psychiatric Treatment*, 2005, vol. 11, n^o 6, p. 432-439.
 - [9.](#) K. Pham, A. Mulugeta, A. Zhou, J. T. O’Brien, D. J. Llewellyn, E. Hyppönen, « High Coffee Consumption, Brain Volume and Risk of Dementia and Stroke », *Nutritional Neuroscience*, 2022, vol. 25, n^o 10, p. 2111-2122.
 - [10.](#) Lire *La Mécanique du discours*, du même auteur, chez le même éditeur.
 - [11.](#) Évite les casques antibruit actifs qui suppriment le bruit en créant un son opposant, mais laissent passer les conversations pour ne pas couper totalement le porteur de son environnement.
 - [12.](#) S. Khalfa, S. D. Bella, M. Roy, I. Peretz, S. J. Lupien, « Effects of Relaxing Music on Salivary Cortisol Level after Psychological Stress », *Annals of the New York Academy of Sciences*, novembre 2003, vol. 999, n^o 1, p. 374-376.
 - [13.](#) B. R. Cassileth, A. J. Vickers, L. A. Magill, « Music Therapy for Mood Disturbance during Hospitalization for Autologous Stem Cell Transplantation », *Cancer*, 15 décembre 2003, vol. 98, n^o 12, p. 2723-2729.
 - [14.](#) V. Menon, D. J. Levitin, « The Rewards of Music Listening: Response and Physiological Connectivity of the Mesolimbic System », *Neuroimage*, 15 octobre 2005, vol. 28, n^o 1, p. 175-184.
 - [15.](#) A. Moussard, F. Rochette, E. Bigand, « La musique comme outil de stimulation cognitive », *L’Année psychologique*, 2012, vol. 112, n^o 3, p. 499-542.
 - [16.](#) Électromyographie.
 - [17.](#) C. V. O. Witvliet, S. R. Vrana, « Play It again Sam: Repeated Exposure to Emotionally Evocative Music Polarises Liking and Smiling Responses, and Influences Other Affective Reports, Facial

EMG, and Heart Rate », *Cognition and Emotion*, 2007, vol. 21, n^o 1, p. 3-25.

[18.](#) P. Gomez, B. Danuser, « Relationships between Musical Structure and Psychophysiological Measures of Emotion », *Emotion*, mai 2007, vol. 7, n^o 2, p. 377-387.

[19.](#) S. L. Siedliecki, M. Good, « Effect of Music on Power, Pain, Depression and Disability », *Journal of Advanced Nursing*, juin 2006, vol 54, n^o 5, p. 553-562.

[20.](#) U. Kirk, C. Ngnoumen, A. Clausel, C. Kennedy Purvis, « Effects of Three Genres of Focus Music on Heart Rate Variability and Sustained Attention », *Journal of Cognitive Enhancement*, 2022, vol. 6, p. 143-158.

[21.](#) W. Congreve, *The Mourning Bride*, Longman, 1808.

[22.](#) « *Music has charms to soothe a savage breast.* »

[23.](#) Mindlab, « A Study Investigating the Relaxation Effects of the Music Track *Weightless* by Marconi Union in Consultation with Lyz Cooper », *Radox Spa / Mischief PR*, 2017.

[24.](#) Marconi Union, *Weightless*, Just Music, 2011.

[25.](#) Une version longue de dix heures est proposée sur la chaîne YouTube JustMusic TV.

[26.](#) Battements par minute.

[27.](#) R. T. Buxton, A. L. Pearson, C. Allou, K. Fristrup, G. Wittemyer, « A Synthesis of Health Benefits of Natural Sounds and Their Distribution in National Parks », *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 6 avril 2021, vol. 118, n^o 14.

[28.](#) M. McClintock, « Menstrual Synchrony and Suppression », *Nature*, 1971, vol. 229, p. 244-245.

[29.](#) K. Stern, M. K. McClintock, « Regulation of Ovulation by Human Pheromones », *Nature*, 12 mars 1998, vol 392, n^o 6672, p. 177-179.

[30.](#) B. I. Strassmann, « Menstrual Synchrony Pheromones: Cause for Doubt », *Human Reproduction*, mars 1999, vol. 14, n^o 3, p. 579-580.

[31.](#) Mental Waves : mental-waves.com.

[32.](#) S. Boutboul, *Développez vos facultés psychiques et spirituelles*, Exergue, 2008.

[33.](#) HeartMath Institute : www.heartmath.org.

[34.](#) Pour la formulation de ton intention, relis *La Mécanique du discours*, du même auteur, chez le même éditeur.

[35.](#) L'Institute of Noetic Sciences (IONS), cofondé par l'ancien astronaute Edgar Mitchell, conduit des recherches sur les capacités psychiques de l'être humain.

[36.](#) M. Schlitz, « Intentionality in Healing: Mapping the Integration of Body, Mind, and Spirit », *Alternative Therapies in Health and Medicine*, novembre 1995, vol. 1, n^o 5, p. 119-120.

[37.](#) Selon le phénomène d'empreinte filiale décrit par l'éthologue Konrad Lorenz, un oisillon prend pour sa génitrice le premier objet animé qu'il perçoit à sa naissance.

38. L'expérience est expliquée par René Peoc'h dans un reportage visible à l'adresse suivante :
<https://youtu.be/1pGlMnl1ZRs>.

OceanofPDF.com

-
- [1.](#) Si tu peines à comprendre l'intérêt de l'ancrage, je t'invite à regarder ces vidéos, accessibles sur YouTube, de Morihei Ueshiba (1883-1969), fondateur de l'aïkido, résistant, quasiment sans effort, à la poussée de six ou sept élèves, alors qu'il est âgé, petit et léger.
 - [2.](#) D. Carnegie, *Comment parler en public*, Hachette, 1990.
 - [3.](#) P. Ekman, *Je sais que vous mentez*, J'ai lu, 2011.
 - [4.](#) Au théâtre, le côté cour désigne pour le comédien, qui se trouve sur la scène, le côté gauche. Pour le spectateur, qui regarde la scène, il s'agit du côté droit. Inversement pour le côté jardin.
 - [5.](#) E. Damerose, J. Vauclair, « Posture and Laterality in Human and Non-human Primates: Asymmetries in Maternal Handling and the Infant's Early Motor Asymmetries », in L. Rogers & R. Andrew, *Comparative Vertebrate Lateralization*, Cambridge University Press, 2002, p. 306-362.
 - [6.](#) L. J. Harris, J. B. Almerigi, T. J. Carbary, T. G. Fogel, « Left-side Infant Holding: A Test of the Hemispheric Arousal-attentional Hypothesis », *Brain and Cognition*, juin-juillet 2001, vol. 46, p. 159-65.
 - [7.](#) J. S. Sieratzki, B. Woll, « Why Do Mothers Cradle Babies on Their Left? », *The Lancet*, 22 juin 1996, vol. 347, n° 9017, p. 1746-1748.
 - [8.](#) Nadja Reissland, « The Cradling Bias in Relation to Pitch of Maternal Child-directed Language », *British Journal of Developmental Psychology*, juin 2000, vol. 18, p. 179-186.
 - [9.](#) Lire *La Mécanique du discours* du même auteur, chez le même éditeur.
 - [10.](#) Étude Colas Rist, université d'Orléans, 1999.
 - [11.](#) P. Valéry, *Tel quel* (1943), Folio, 1996.
 - [12.](#) M. Proust, *Du côté de chez Swann*, Flammarion, 2019.
 - [13.](#) S. Guitry, *Toutes réflexions faites* (1947), Le bord de l'eau, 2008.
 - [14.](#) M. Csíkszentmihályi, *Vivre*, Robert Laffont, 2004.
 - [15.](#) Nisargadatta, *Je suis*, Les Deux Océans, 1982.
 - [16.](#) *Ibid.*
 - [17.](#) Lao Tseu, *Tao Te King*, Mille et une nuits, 2000.
 - [18.](#) *Ibid.*
 - [19.](#) *Bhagavad-Gîtâ*, chap. III, verset 4.
 - [20.](#) M. Csíkszentmihályi, *op. cit.*
 - [21.](#) P. Coelho, *La Voie de l'archer*, Flammarion, 2019.
 - [22.](#) Je t'invite avec insistance à ouvrir *La Voie de l'archer*, livre dans lequel on peut lire, sur près de cent cinquante pages, une magnifique allégorie de l'art oratoire (vision personnelle).

23. Du même auteur, chez le même éditeur.

OceanofPDF.com

-
- [1.](#) P. Weir, *Le Cercle des poètes disparus*, 1989.
 - [2.](#) *Anekdot*, en alphabet latin.
 - [3.](#) Al Gore, *Discours d'acceptation du prix Nobel de la paix*, Oslo, 10 décembre 2007.
 - [4.](#) Steve Jobs, *Discours de remise des diplômes*, université de Stanford, 12 juin 2005.
 - [5.](#) V. Propp, *Morphologie du conte* (1928), Points, 2015.
 - [6.](#) Lire à ce sujet le remarquable ouvrage de Bruno Bettelheim, *Psychanalyse des contes de fées* (1976), Pocket, 1999.
 - [7.](#) O. Brenifier, I. Millon, *Sagesse des contes zen*, Eyrolles, 2014.
 - [8.](#) M. Grant, J. Hazel, *Dictionnaire de la mythologie*, Seghers, 1975.
 - [9.](#) Phèdre, *Fables*, Rivages, 2018.
 - [10.](#) G. W. F. Hegel, *Esthétique* (1835), Le livre de Poche, 1997.
 - [11.](#) Ésope, « L'aigle frappé d'une flèche », *Fables*, Les Belles Lettres, 1927.
 - [12.](#) J. de Pesquidoux, *Le Livre de raison* (1925), Plon, 1982.
 - [13.](#) J. Madden, *Miss Sloane*, 2016.
 - [14.](#) L'allégorie est exploitée par d'autres modes d'expression comme la peinture, la sculpture ou la danse. Mais nous n'en parlerons ici que dans le cadre de la rhétorique.
 - [15.](#) J. Ortberg, *Love beyond Reason*, Zondervan, 2001.
Cet extrait d'un sermon (J. Ortberg est pasteur presbytérien) est une allégorie de l'amour inconditionnel de Dieu.
 - [16.](#) A. Stevens, P. du Toit, *The Exceptional Speaker*, Congruence, 2013.
 - [17.](#) Cicéron, *Les Trois Dialogues de l'orateur*, A. Delalain, 1818, livre II, chap. LXXI.
 - [18.](#) G.- A. Masson, *À la façon de*, préface de P. Reboux, Pierre Ducray, 1950.
 - [19.](#) Cicéron, *op. cit.*
 - [20.](#) N. Cousins, *Comment je me suis soigné par le rire*, Payot, 2020.
 - [21.](#) « New Study Finds Anticipating a Laugh Reduces Our Stress Hormones », *American Psychological Society*, 10 avril 2008.
 - [22.](#) *Ibid.*
 - [23.](#) L. Berk, S. Tan, D. Berk, « Cortisol and Catecholamine Stress Hormone Decrease Is Associated with the Behavior of Perceptual Anticipation of Mirthful Laughter », *The FASEB Journal*, 1^{er} mars 2008, vol. 22, n^o 1, p. 946.
 - [24.](#) Voltaire, *Épîtres, stances et odes de Voltaire*, Firmin Didot Frères, 1800.

- [25.](#) J.-P. Changeux, P. Ricœur, *La nature et la règle, ce qui nous fait penser* (1998), Odile Jacob, 2022.
- [26.](#) K. Bettayeb, « Les bienfaits démontrés du rire », *Top Santé*, 7 septembre 2021.
- [27.](#) L. Graziano Breuning, *Vos hormones du bonheur en lumière*, Inner Mammal Institute, 2014.
- [28.](#) R. Provine, *Le Rire, sa vie, son œuvre*, Robert Laffont, 2003.
- [29.](#) « On a trente fois plus de chances de rire si on est avec quelqu'un plutôt que seul », propos de Robert Provine rapporté par Sophie Scott, TED Talk 2015.
- [30.](#) M. P. McKinley *et al.*, *Anatomie et physiologie*, Maloine, 2014.
- [31.](#) R. Esseily, L. Rat-Fischer, E. Somogyi, J. O'Regan, J. Fagard, « Humour Production May Enhance Observational Learning of a New Tool-Use Action in 18-Month-Old Infants », *Cognition and Emotion*, mai 2015, vol. 30, n° 4, p. 1-9.
- [32.](#) S. Chokron, « Rire, c'est bon pour le cerveau ! », *Cerveau & Psycho*, mars 2021, n° 130, p. 82-85.
- [33.](#) G. Singh Bains *et al.* « The Effect of Humor on Short-term Memory in Older Adults: A New Component for Whole-Person Wellness », *Alternative Therapies in Health and Medicine*, printemps 2014, vol. 28, n° 2, p. 16-24.
- [34.](#) F. Bacon, *Du progrès et de la promotion des savoirs* (1605), Gallimard, 1991.
- [35.](#) Cicéron, *op. cit.*, livre II, chap. LXXI.
- [36.](#) Cicéron, *op. cit.*, livre II, chap. LIX.
- [37.](#) C. Berrou, *Écrire l'humour*, 2022.
- [38.](#) S. S. Iyengar, M. R. Lepper, « When Choice is Demotivating: Can One desire Too Much of a Good Thing? », *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, vol. 79, n° 6, p. 995-1 006.
- [39.](#) A. Damasio, *L'Erreur de Descartes*, Odile Jacob, 2010.
- [40.](#) « Fool me once, shame on you ; fool me twice, shame on me. »
- [41.](#) « Fool me once, shame on... shame on you. Fool me... You can't get fooled again. »
- [42.](#) C'est par ce mot que les Américains désignent depuis les années 2000 toute tournure impropre dans un discours : « Nous sommes prêts pour tout événement imprévu qui pourrait ne pas se produire. » En France, nous avons les « raffarinades » (grâce à Jean-Pierre Raffarin, Premier ministre de 2002 à 2005) : « Il est curieux de constater en France que les veuves vivent plus longtemps que leurs maris. » Pour les plus spirituels et les philosophes, il y a aussi les JCVD de l'acteur Jean-Claude Van Damme : « La vie appartient à tous les vivants. [...] C'est être ce que nous ne sommes pas sans le rester. »
- [43.](#) J. Medina, *Les 12 Lois du cerveau*, Leduc, 2010.
- [44.](#) Ce taxon est considéré comme obsolète par une majorité de scientifiques, mais reste largement utilisé dans le langage courant.

45. K. Crenshaw, *The Urgency of Intersectionality*, conférence TED, octobre 2016, 18 min : www.ted.com/talks/kimberle_crenshaw_the_urgency_of_intersectionality.

OceanofPDF.com

1. D'après Jihad Darwiche et David B., *Sagesses et malices de Nasreddine, le fou qui était sage*, Albin Michel, 2000.

OceanofPDF.com