



Les enjeux d'une formation

à l'expression orale

ACT Formation
181 à 203 avenue Jean Jaurès
69007 Lyon
Tél. 33 00/4 72 73 48 79
Fax 33 00/4 72 73 11 20
email : info@actformation.fr
www.actformation.fr

ACT Formation SA
1 route de l'aéroport
CP 782 CH-1215
Tél. 41 22/799 22 23
Fax. 41 22/799 22 28
email : actformation@actformation.ch
www.actformation.ch

Quels sont les Enjeux de la Prise de Parole en Public ?

Sommaire :

I - La prise de parole comme dépassement de soi : - 3 -

1/ Le mythe de l'orateur

2/ Le blocage psychologique

II - L'expression orale comme critère social d'évaluation de la personne : - 7 -

1/ Les figures rébarbatives chez l'orateur : le bavard et le silencieux

2/ Le complexe de l'estrade et ses interprétations

3/ Ce que provoque le dire ou la manière de dire

L'expression orale est aujourd'hui un atout social, en particulier pour les collaborateurs dans l'entreprise.

Cependant, s'il est essentiel qu'un manager sache bien s'exprimer pour être performant, c'est aussi une compétence nécessaire à l'épanouissement de l'individu.

—————► ***La capacité à dire ou à oser dire les choses détermine...***

. le jugement des autres sur soi :

. sociabilité

. compétences professionnelles

. qualités humaines (franchise, honnêteté, etc...)

. le jugement de soi sur soi-même :

. épanouissement

. équilibre personnel

. ascendant sur les autres

—————► ***La parole est un pouvoir ...***

Elle peut nous permettre d'acquérir une reconnaissance de la part des autres, elle peut aussi nous donner confiance en nous-même ;

nous aider à nous faire aimer et à nous aimer nous-même.

Encore faut-il savoir bien utiliser la parole.

—————► ***Voici ce que la parole n'est pas...***

. une récitation des formules ou des textes par coeur

. la connaissance et l'application des théories scientifiques

—————► ***Une formation à l'expression orale est d'abord un travail sur soi...***

On dit d'un bon orateur qu'il dégage une "aura". Or, chacun de nous a une personnalité, cachée ou affirmée, donc une certaine aura.

Une aptitude à bien s'exprimer à l'oral passe donc par un travail sur soi.

Pour savoir sur quoi travailler, nous vous proposons ce livret...

I- La prise de parole comme dépassement de soi

Le fait de savoir ou de croire que l'on s'exprime mal en public nous conduit à la peur et au refus de s'y exercer.

1/ Le mythe de l'orateur :

Si nous trouvons que prendre la parole est ingrat et que nous nous dévalorisons, c'est parce que nous avons en tête un mythe : le savoir-faire, l'audace, le charisme, seraient innés.

Il faudrait, soi-disant, être un orateur-né (un bonimenteur ?) pour être un "chef".

Le pouvoir et la réussite vont à celui qui sait parler...

Cette relation entre la faculté de s'exprimer, le pouvoir et la réussite sociale se vérifie couramment dans le milieu politique et la vie professionnelle en général.

Mais nous n'avons pas toujours conscience que les dirigeants, "les gens au pouvoir", ou ceux qui voudraient l'être, sont de bons clients des formations à l'expression orale. Les politiciens ont tous un conseiller en communication...

L'art de "bien parler" et la réussite

Dans un monde où "la parole gouverne", à l'ère de la communication, une relation de cause à effet existe effectivement entre ces deux termes. Cependant, si cette réussite est sociale, publique, elle ne garantit pas forcément un épanouissement de la personne. S'impose alors à nous ce "diktat" de l'éloquence, de la belle phrase et du savoir réunis. Qu'on croit ne jamais avoir assez. C'est cette croyance qui renforce notre peur de parler en public.

Car pour maîtriser cet art, pour réussir, il faudrait avoir bien des vertus... c'est du moins ce que l'on dit.

Il ne faut pas céder au mythe de l'orateur tout-puissant

Ainsi pense-t-on que le pouvoir de s'exprimer est réservé à une élite naturellement douée.

Notre monde actuel perpétue l'observation de Fénelon sur la République athénienne :

"Tout y dépendait du peuple et le peuple dépendait de la parole"

Comme si ce qui était bien dit était parole d'évangile, une parole réservée aux dieux...

Ce mythe est dangereux car il isole la prise de parole du contexte global de la personnalité et induit une mésestime de soi.

L'art de la conversation

Il n'est pas nécessaire d'être un professionnel de la communication, un gourou ou un génie, pour être capable de s'exprimer.

Le terrain de prédilection du pouvoir de la prise de parole réside dans l'art de converser. Il est important et utile de savoir discuter ou débattre d'un sujet au sein d'un groupe. Cela n'est affaire que de culture personnelle, de connaissance du sujet, ou simplement d'une bonne préparation.

Il suffit de s'en donner les moyens : être ouvert, s'informer, se préparer, si l'on doit faire un discours en public.

Bien sûr, il ne faut pas que la discussion soit un prétexte pour réciter des phrases toutes faites, dans n'importe quelle circonstance. Vous connaissez les "dialogues de sourds"...

L'emballage : beau parleur, bonimenteur et politique-spectacle

Quand la parole devient un emballage....

"Le charlatanisme de la parole", selon Voltaire .



L'art de la conversation

Un principe veut que tout homme soit égoцентриque et convaincu de son importance ; et qu'il veuille être reconnu.

Si nous exploitons cette idée (si nous satisfaisons l'égo de notre interlocuteur) , nous serons qualifiés de causeurs délicieux !

Les secrets du "beau parleur" ne sont en fait que des techniques : de communication, de psychologie, de comédie, de jeu des conventions sociales.

L'art du boniment

C'est l'art des gens qui font du spectacle pour vendre. Aujourd'hui, ils évoluent vers l'animation, à la télévision, à la radio,...etc.

Cela demande de la voix, des arguments, de la psychologie.

La parole et la politique-spectacle

La compétition du "bien paraître" s'ajoute aujourd'hui aux fastes de la vieille culture rhétorique de l'argumentation.

Faire de la politique, c'est bien jouer pour bien persuader.

DONC : L'expression orale doit être l'objet d'une éducation et d'un perfectionnement.

Convaincre et impressionner son auditoire par la parole est dans la mesure du possible, pour quiconque se donne la peine d'y travailler sérieusement.

2/ Le blocage psychologique :

Les vrais blocages, d'ordre purement psychologique, sont des démissions et des soumissions.

On peut citer : le "trou noir", les pâlissemments, les tremblements, les crises de larmes ou de pleurs...etc.

Les causes du blocage

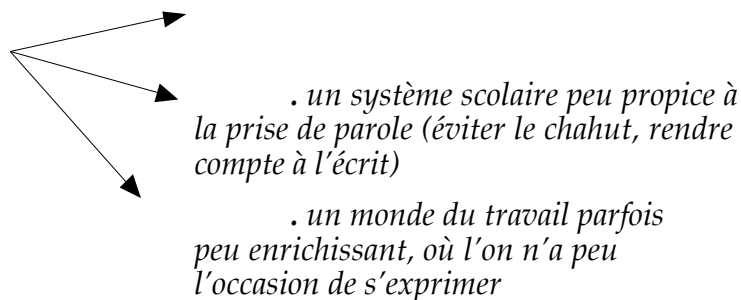
"Je n'en suis pas capable"

Certaines personnes pensent qu'elles ne sont pas à la hauteur et refusent catégoriquement de s'exprimer en public. Dans ce cas-là, l'obstacle semble infranchissable et, malheureusement, il n'existe aucun "truc", aucune recette toute faite, pour "libérer" ces individus.

Il faut aider les personnes dans cet état à rechercher les causes de ce trouble

En trouvant la cause de ses blocages, on réalise déjà que ce n'est pas notre infériorité qui est en cause mais notre histoire, nos déboires émotionnels.

orientations : . le manque d'affection ou la surprotection, pendant l'enfance Trois



Déclencher le fait d'oser

Peut-on travailler à aider les gens ou s'aider soi-même à déclencher le fait d'oser?

OUI !

Il faut, tout d'abord, envisager les différents cas de figure :

IL Y A :

- . ceux qui veulent se faire prier
- . ceux qu'il faut rassurer
- . ceux qu'il faut "décoincer" en les incitant à commenter les autres, parce qu'ils n'arrivent pas à capter l'auditoire à cause de leur propre manque d'écoute
- . ceux qui ont confondu, une première fois (malheureuse), improviser et parler, et qui en ont déduit qu'ils n'étaient pas de bons orateurs "de nature".

Attention, rappelez-vous ceci : les orateurs exceptionnels ne sont pas nés ainsi ; ils ont travaillé, se sont préparés longtemps avant d'exposer leur discours.

Mettre la tension émotionnelle au service de la parole

Cette tension émotionnelle, qu'on appelle le "trac", est déclenchée par la peur du regard de l'autre sur soi. Cette réaction est d'autant plus accentuée que le nombre d'auditeurs est élevé.

Cette réaction est NORMALE.

Mieux, cette tension est un ATOUT , car :

. celui qui n'a pas le trac, fait souvent preuve d'impertinence, d'insolence.

. celui qui a le trac, fait attention aux signes que lui renvoie son auditoire et s'exerce à répondre à ses attentes.

Dans le cas où le trac provoque une incapacité à prendre la parole, il existe diverses méthodes de relaxation pour faire diminuer la tension nerveuse.

Il s'agit, dans tous les cas, d'éviter qu'un mauvais jugement de soi devienne un amplificateur de la tension.

NB : A chacun sa méthode de relaxation ; toutes les méthodes sont valables, même les plus ludiques et les plus mystiques, pourvu qu'elles vous satisfassent.

II - L'expression orale comme critère d'évaluation de la personne

Notre capacité à communiquer à l'oral est déterminante dans notre vie sociale et professionnelle .

La parole est notre seule arme au téléphone et notre plus sûr argument en face à face.

1/ Les figures rébarbatives du bavard et du silencieux

Le jugement le plus immédiat concerne la distinction de ces deux figures :

“ Cette personne est-elle plutôt bavarde ou plutôt silencieuse ? ”

En effet, on remarque tout de suite si un individu a plus tendance à monopoliser la parole ou bien à s'effacer.

“Le bavard” et “le silencieux” sont deux cas caractéristiques et... parlants !

En lisant ce qui va suivre et en regardant les quelques illustrations, vous allez devoir vous poser une question essentielle :

Voudriez-vous qu'on vous identifie à l'une de ces figures ?

LE BAVARD :



Définition : sujet (.....)

Deux sortes de bavards : - ceux qui parlent de tout et se répètent
- ceux qui font des digressions à l'infini

Le discours du bavard est tout le contraire d'un discours structuré et synthétique.

Les problèmes du bavard :

* Il prend la parole trop tôt ; son idée n'est pas prête à être exprimée.

La Bruyère disait :

“ Il y a des gens qui parlent un moment avant d'avoir pensé “

* Un bavard se disqualifie en : - irritant ;
- lassant ;
- mettant ses auditeurs dans la confusion ;
- en ennuyant.

* Il prend des risques, car il en dit souvent trop...
(ex : le vendeur qui argumente trop contre ses clients)

* Le bavard commet une faute qui peut lui coûter cher : il est égocentrique et écoute peu, il parle pour les autres, cherche à paraître intéressant...
(l'expérience nous dit que ce n'est pas la meilleure méthode)

La seule chance du bavard :

C'est son humour qui peut effacer la notion de temps, s'il excelle vraiment dans le domaine. Et encore, cela peut être lourd, à la longue...

LE SILENCIEUX :

Son principal problème, c'est que, si lui ne parle pas ou très peu, son silence, lui, nous parle.

On repère plusieurs sortes de silencieux, très différents les uns des autres.

Le silencieux complice

Il intervient juste pour approuver ou faire préciser un propos, par son attitude pendant la discussion ou par une prise de parole brève.

Il incarne la figure du suiveur ; on remarque son côté "politique d'entreprise"
Aussi, peut-on douter de sa connaissance du sujet traité.

Le silencieux absent

Ses interventions, son comportement ne s'accordent pas avec le contexte ; "il est ailleurs".

On interprète cela comme un manque d'intérêt, d'assurance, de personnalité.

Le silencieux tacticien

Il n'intervient que pour contrer, "gagner".

Il est toujours à l'affût d'une faille dans le discours de "l'adversaire".

On se méfie de lui
Il n'inspire pas confiance.



Le silencieux méprisant

Son silence et ses mimiques expriment son dédain pour le sujet traité, ou bien même pour ses interlocuteurs.

Il ne s'exprime souvent que pour contrer ce qui a été dit.

On le qualifie d'orgueilleux ou de complexé refoulé. On ne l'aime pas.

Le silencieux timide



C'est un silence d'inhibition ;
il n'ose pas parler.

On lui conseille un stage d'affirmation de soi,
ou une méthodologie de la prise de parole en public

2/ Le complexe de l'estrade et les interprétations qu'on en fait



L'art de s'exprimer à l'oral, notre aptitude à présenter les choses sont primordiaux.

Une chose peut être répétée cent fois et n'intéresser qu'une fois parce qu'elle a été bien dite.

L'influence du lieu d'où l'on parle

Le public nous juge à travers notre aisance à dominer, faire vivre, occuper l'espace.

C'est à travers notre relation aux objets (décor, mobilier, ...etc.) qui nous entourent, à la disposition des lieux, que notre "contact physique" avec l'auditoire s'établit.

La peur de paraître

Nous transférons sur notre auditoire notre insécurité, que l'auditoire va interpréter, et à partir de laquelle il va se construire une opinion sur nous.

Notre peur peut être interprétée de diverses manières :

- "C'est sa première fois" : on a peur pour nous, on inspire de la pitié
- " Il reste figé, qu'est-ce qu'on s'ennuie !" ...
- "Mais, qu'essaye-t-il de nous dissimuler ?"

Pour ne plus se sentir en danger

On peut très bien évacuer ce sentiment d'être en danger face à son auditoire. Pour autant, cela ne veut pas dire que le stress disparaîtra. Mais il est possible de ne conserver qu'un stress constructif et légitime en :

- pratiquant régulièrement la prise de parole en public, en toute circonstance, comme un jeu,*
- en personnalisant le lieu où l'on va parler, si c'est un discours qui nous occupe.*

Soit, en s'exerçant et en se préparant sérieusement.

Pour se mouvoir aisement et s'exprimer convenablement, il faut inventer soi-même son propre espace (mental et matériel) de communication, personnaliser son discours.

3/ Ce que provoque le dire ou la manière de dire

Le public se forge une opinion de l'orateur à partir de sa manière de dire. Si le public ne comprend pas ses propos, qu'il estime que l'orateur ne s'intéresse pas à son auditoire, ou encore qu'il ne leur paraisse pas honnête, l'auditoire n'appréciera pas la personne qui leur parle et n'écouterà pas .

Les situations tragiques

Le pire qui puisse arriver lors d'une expression orale est que vos auditeurs pensent que

- soit vous jouez la comédie en essayant de les tromper,*
- soit vous ne cherchez pas à leur transmettre quoi que ce soit et qu'il vous importe peu de les impliquer dans le sujet,*
(or, c'est très rarement le cas , à moins que vous ne parliez pour ne rien dire !)
- soit vous n'arrivez pas à vous exprimer clairement et donc vous êtes un incompetent.*

Attention :

L'auditoire "lit" un orateur selon ses valeurs, ses préjugés..., et il ne peut s'empêcher de faire ainsi !

Et vous, comment aimeriez-vous qu'on vous perçoive ?

*Le mieux est de **savoir** ce que vous voulez exprimer et de **vous préparer** pour être perçu justement par l'auditoire, en **orientant vos propos** pour que votre public entende les choses comme **vous** le voulez, et d'être conscient de ce que vous allez faire, avant même de prendre la parole.*

*Parler, s'exprimer oralement, c'est "**se mettre en scène**"; **tout communiquer** et on ne peut pas se permettre de ne soigner que son éloquence...*
