

Préambule

S'exprimer à l'oral et prendre la parole en public, requiert une maîtrise dans plusieurs champs de la communication :

Savoir s'adresser à l'Autre, c'est-à-dire lui faire parvenir notre message afin qu'il le comprenne comme nous le souhaitons.

Vérifier qu'il a reçu et compris notre message comme nous souhaitons qu'il le comprenne.

Savoir s'exprimer avec adresse, c'est-à-dire utiliser notre langage verbal et corporel, avec toutes les finesses que cela induit, afin que nous disions vraiment ce que nous voulons dire.

Savoir se tenir devant un public en gardant le contrôle de nos émotions.

Savoir préparer les conditions contextuelles et logistiques de notre présentation orale, afin que tout concourt à favoriser la diffusion, l'écoute et l'échange.

Ces multiples domaines sont en réalité unis, et l'on ne peut parler de l'un sans évoquer l'autre. Nous verrons les *principes de bases* nécessaires pour une bonne communication orale.

Rassurez-vous si vous faites partie des gens qui ont peur de parler en public, vous n'êtes pas les seuls¹ : 55 % de la population éprouve cette difficulté mais nous pouvons y remédier.

L'art de l'expression orale se décline selon plusieurs compétences : la rhétorique, l'éloquence et la manipulation des mots et des pensées, la précision de l'expression verbale, la clarification du message, l'organisation et la hiérarchisation des objectifs de la présentation, la construction du discours, le comportement physique, l'état interne et la stabilité des émotions de l'orateur, l'occupation de l'espace, la conscience de notre posture vis-à-vis du public, la relation que nous souhaitons établir... Autant d'aspects que nous allons étudier tout au long de ces chapitres.

Loin de rester théorique en posant des règles et des principes, l'objectif de cet ouvrage est double :

- **Vous donner des outils techniques concrets et pragmatiques afin d'améliorer et maîtriser votre expression orale.**
- **Vous redonner confiance pour avoir l'audace de parler en public.**

1. On constate également une « phobie sociale », forme extrême du trac, chez 3 % de la population. André, Ch. & Légéron, P. *La peur des autres*, 2003, Editions Odile Jacob.

À l'aide d'exercices et de fiches techniques détaillées, vous pourrez, dans chaque chapitre, analyser, expérimenter, construire et améliorer votre propre mode de fonctionnement à l'oral.

Mode d'emploi

Chaque chapitre s'organise en deux parties :

■ LE SAVEZ-VOUS ?

Une partie théorique où vous pourrez mesurer l'efficacité de vos modes de fonctionnement en comprenant comment ils agissent et se mettent en œuvre, à l'aide d'explications circonstanciées avec des rappels assortis de rubriques :

OBSERVATION : Dans chaque chapitre, nous vous inviterons à prendre conscience de ce que vous faites en matière de communication et d'expression orale.

EXPLICATION : Zoom pour aller plus loin

EXEMPLE, TÉMOIGNAGE, EXPÉRIENCE : Vous pourrez lire des situations réellement vécues pour mieux vous approprier les concepts présentés.

■ À VOUS DE JOUER ...

Une partie pratique où vous pourrez prendre en main votre entraînement, expérimenter et améliorer vos techniques d'expression :

EXERCICES : nombreux et variés pour vous aider.

FICHES EXPLICATIVES : une synthèse sur les enjeux qui vont être abordés dans les exercices.

REMARQUES ET CONSEILS DU COACH : des astuces pour bien réaliser les exercices et acquérir les bons réflexes en retenant l'essentiel.

CORRECTION OU ÉVALUATION : vous pourrez évaluer vos connaissances et vos progrès, grâce aux tests proposés ou aux corrections, et ainsi noter les nouveaux principes à appliquer dans vos prochaines prises de parole.

Vous constaterez le renforcement de votre confiance et le développement de votre aisance en situation de prise de parole en public, examen, conférence, enseignement, réunion, entretien professionnel ou même lors d'une conversation amicale.

Bon entraînement !

Chapitre 1

Qu'est-ce que communiquer ?

Toi et moi, pour quoi ?

Que ce soit pour un exposé en classe, une conférence, une plaidoirie, un entretien d'embauche, une présentation en réunion ou toute autre forme de prise de parole devant un public, vous vous trouvez dans la situation de « communiquer », c'est-à-dire dans la situation d'*énoncer un contenu d'informations* à un interlocuteur, individu ou groupe, avec lequel vous *entrez en relation* et dont vous espérez *obtenir un retour* ou du moins une écoute attentive.

Commençons par quelques rappels concernant la communication et l'art de communiquer.

Le savez-vous ?

Quelques rappels préliminaires

ÉTYMOLOGIE : « **Communiquer** » vient du terme bas latin « **communicare** ».
... au 10^e siècle, du latin chrétien « *communier* », on le traduit par « *mettre en commun* »
... au 14^e siècle : « *être en relation avec* »
... au 16^e siècle : « *partager* »
... au 17^e siècle : « *transmettre* »

Quelles que soient les évolutions du terme et sa synonymie, l'homme, à travers le temps, a toujours manifesté le **besoin de communiquer**, de **rencontrer l'autre**, de lui **transmettre des messages** à travers des signaux qui font sens, pour rentrer en contact avec lui et construire une communauté ou société qui lui permette de survivre et de mieux vivre.

1 L'homme, un animal pas comme les autres :

Maurice Zundel écrit¹ : « *Ne sommes-nous [...] qu'une espèce zoologique comme les autres ou sommes-nous appelés à constituer tous ensemble, au-delà de l'espace et du temps, une unité permanente fondée sur la dignité inviolable de la personne ?* » ajoutant en substance que « *les exigences de l'esprit* » font que l'on communique pour transmettre une pensée qui nous différencie de l'animal.

Ce qui différencie l'homme de l'animal c'est **la finalité de la communication**.

L'animal, qui communique d'une certaine façon lui aussi, a des *besoins primaires* à satisfaire dans l'instant : faim, soif, chaleur, sécurité, reproduction, émotions. Il développe un langage symbolique sans la nécessité d'une élaboration langagière. Sa « communication » se limite à l'envoi ou la réception de stimuli qui provoquent des *réactions instinctives sans production de pensée*. Il ne transmet qu'une faible quantité de connaissances, dans le champ référentiel, mais n'a pas la capacité de ne transmettre ni histoire personnelle, ni pensée abstraite, ni projet, ni discussion avec ses congénères...

1. Maurice Zundel, *Je est un autre*, éd. Anne Sigier, p. 72, Québec, 1997.

L'homme, en revanche, au-delà de ces mêmes instincts primaires à combler, se distingue par une **communication complexe et intentionnelle** : *la parole véhicule une pensée* en vue de provoquer une réaction qui sera *un changement en l'autre*.

Là où il s'agit, pour l'animal, d'un «code de signaux¹», il s'agit, pour l'homme, d'une triade « signes / concept / pensée (sens²) ».

Observation

Reste que « communiquer » recouvre deux fonctions :

- **la Mise en relation** entre personnes.
- **le Transfert d'information**.

2 Les moyens de communication de l'homme

La communication peut s'exprimer sous différentes formes et canaux, selon la finalité en jeu.

Elle utilisera la voie rationnelle, symbolique, émotionnelle, explicite ou implicite, à effet immédiat ou différé. Plusieurs moyens sont à notre disposition :

Le Corps est le premier vecteur de communication.

Il parle pour nous, avant nous et encore après nous. Nous l'utilisons depuis la naissance et pouvons apprendre à en saisir les nuances. Nos gestes, tout acte de notre comportement, comme la danse, comme nos attitudes quotidiennes ou spécifiques selon les circonstances, sont les signes les plus directs de nos transmissions. Nos sens, le toucher, l'olfaction et le goût, l'audition et le regard sont des capteurs, à la fois récepteurs et émetteurs, de ce que nous sentons, recevons, pensons et voulons transmettre et transmettons comme information.

Nous verrons comment ils opèrent sur l'autre, même malgré nous.

Observation

Toute communication orale passera donc par un travail sur le corps et la maîtrise de ses effets.

■ **La Voix** : Une mention spéciale doit être faite concernant le canal de l'oralité (verbal et auditif) qui utilise **la Voix**, organe vecteur direct de nos émotions.

1. Cf. Benveniste.

2. Cf. Saussure.

L'expression orale est le canal privilégié que nous utilisons car nous pouvons en avoir une maîtrise immédiate et plus aisée. Elle peut être « directe », immédiate ou présente (conversation, réunion, théâtre, conférence, cours, plaidoirie...), ou « indirecte » et différée (radio, télévision, messagerie, vidéo). Notre voix, expérimentée depuis l'enfance, évolue avec nous et peut s'avérer un frein ou notre meilleure alliée. Les comédiens, les avocats, les personnalités publiques et les professionnels de la communication l'ont bien compris : nos sentiments transitent par la voix et touchent au cœur de l'homme.

Observation

Toute communication orale passera donc par un travail sur la voix, son intonation, son volume, son débit, son articulation, son rythme et ses silences.

■ **L'Écriture** : le dessin - le livre - le journal - la correspondance - les supports « dématérialisés » comme la vidéo, le film, la télévision, Internet. *Exemple* : une vidéo de propagande, une publicité, une affiche, donnera un message explicite et un autre implicite de sorte à influencer la lecture du premier.

■ **La Construction humaine** : l'architecture - la sculpture - l'aménagement territorial - les objets d'usages quotidiens, sont des moyens de communication. *Exemple* : un monument aux morts exprime l'hommage fait aux disparus lors d'un événement précis et daté, il véhicule également plusieurs éléments d'une culture et d'une histoire particulière.

3 La communication de l'homme : le langage

« Si l'on admet que, dans une interaction, tout comportement a la valeur d'un message, c'est-à-dire qu'il est une communication, il suit qu'on ne peut pas ne pas communiquer qu'on le veuille ou non ». Paul Watzlawick¹

1. Langage verbal et Langage non-verbal

Le langage humain est une faculté de **communiquer du sens avec des signes**. Là où le besoin de communiquer est inhérent à l'homme dès sa naissance, **la parole**,

1. In *Une logique de communication*, P. Watzlawick, J. Helmick, Beavin et Don D. Jackson, Seuil. Paul Watzlawick (1921-2007) chercheur, docteur en philosophie, spécialiste dans la philosophie du langage et de la logique, diplômé de psychanalyse, membre de l'école de Palo-Alto.

elle, s'avère un *code social* commun, construit, qui s'apprend (une ou des langues qui s'apprennent). Ce code utilise un système combinatoire et récursif stabilisé mais aussi symbolique.

Le langage humain est aussi affaire de **comportement**. Cette idée, développée par l'école de Palo-Alto¹, montre que le comportement est constitué du verbal, du non-verbal et du para verbal, trois domaines qui interagissent.

Le langage comprend ainsi :

- **La syntaxe** (le code) qui marque la transmission des informations : codage, forme du message, canaux de transmission, toutes les propriétés du langage verbal.
- **La sémantique** qui donne le sens est un impératif pour que la syntaxe ne soit pas vide. Entre Émetteur et Récepteur doit exister une *convention sémantique* (cf. Fonds commun d'évidence²)
- **La pragmatique**, ou le comportement, qui indique les implications interpersonnelles fondamentales.

4 Le schéma de la communication

La communication est un échange qui se construit en plusieurs phases et plusieurs directions.

1. L'Émission

Considérons deux personnes A et B.

D'une part **A envoie** un message vers **B**. On dira qu'il est l'**émetteur** du message.



Pour cela il **encode** son message, c'est-à-dire qu'il l'exprime avec ses mots, sa façon de penser, selon sa personnalité, ses expériences de vie, son histoire personnelle, son enracinement culturel. Notre langage traduit notre **vision du monde**. Nous émettons selon notre propre **Cadre Référentiel**.

1. École de pensée et de recherche sur la communication (du nom de sa ville en Californie) qui a été créée par G. Bateson dans les années 1950.
2. Voir Schéma page 18.

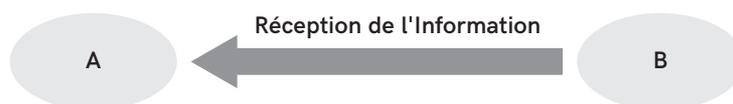
Le message aura ainsi une forme particulière :

- sur le plan verbal (sémantique) et sur le plan syntaxique (la forme du discours) : choix des mots (lexique et niveau de langue), métaphores, symboles, comparaisons, option de syntaxe.
- sur le plan comportemental (para-verbal et non-verbal) : façons de le dire, ton et intensité employés, gestes qui l'accompagnent, posture globale, mise en scène du lieu et de la logistique utilisée, force de conviction et puissance de son charisme.

Tout ceci constitue son « **Information structure**¹. »

2. La Réception

D'autre part **B reçoit** le message de **A**. On dira qu'il est le **récepteur** du message.



Pour cela, le **récepteur (B)** va **décoder** l'information après deux séries de filtrage. En effet, il est lui-même un nouveau filtre car, comme l'émetteur, il decode avec sa personnalité, son histoire, ses expériences, ses représentations mentales etc. Le récepteur interprète selon sa propre « **information structure** ». Ainsi **B** va comprendre le message de **A** selon son propre cadre référentiel (B), mais il doit en même temps tenter de **décoder** ce message correctement selon le cadre référentiel de **A**...

Le message est alors perçu comme une remise en question qui peut aller de l'acceptation - quand le décodage rejoint le **fonds commun d'évidence** des interlocuteurs - jusqu'à la déstabilisation voire la déstructuration en cas de désaccord ou d'incompatibilité.

3. Le Message

Le Message constitue l'« **Information circulante**² ». Ce message, au-delà des filtres personnels de l'émetteur et du récepteur, subit d'autres **filtres parasites** qui provoquent des fuites pendant son émission : bruits alentours, interruptions du dialogue, inattention des interlocuteurs, déconcentration, etc.

1. Voir schéma page 18.

2. Voir schéma page 18.