



Prendre la parole en public

Collection « Développement personnel et professionnel »

Prendre la parole en public

Faites-vous entendre !

Édition 2011

Ouvrage conçu et réalisé sous la direction de Catherine FOURMOND

Auteur :

Pascal HAUMONT

Suivi éditorial : GERESO Édition

Conception graphique et maquette intérieure : OKAPARKA - Le Mans - France

Photos de couverture : Mansi Ltd. © Istockphoto.com

© GERESO Édition 2011

26 rue Xavier Bichat - 72018 Le Mans Cedex 2 - France

Tél. 02 43 23 03 53

Fax 02 43 28 40 67

www.la-librairie-rh.com

e-mail : edition@gereso.fr

Reproduction, traduction, adaptation interdites

Tous droits réservés pour tous pays

Loi du 11 mars 1957

Dépôt légal : septembre 2011

ISBN : 978-2-35953-079-7

EAN 13 : 9782359530797

ISSN : 2101-1087

GERESO SAS au capital de 160 640 euros - RCS B 311 975 577
Siège social : 28 rue Xavier Bichat - 72018 Le Mans Cedex 2 - France



GERESO
ÉDITION

Dans la même collection

- Calculez votre quotient d'intelligence relationnelle
- Communiquer efficacement
- Donnez du sens à votre management
- L'art de conclure une vente avec la PNL
- Les saisons de la vitalité – L'été
- Les saisons de la vitalité – L'automne et l'hiver
- Prendre la bonne décision avec la méthode des 4 Éléments
- Quand prendre la parole devient facile
- Réussir vos entretiens d'examen, de concours, de recrutement...

www.la-librairie-rh.com

la librairie **RH**
by GERESO

Chapitre 3

Donnez-leur envie de vous écouter

Pour qu'ils ne s'endorment pas

« Sans m'en rendre compte, j'ai arrêté d'écouter l'orateur dès la première minute. Pas de voix, pas de pêche... »

La culture de l'écrit est tenace en France. La langue est magnifique, des écrivains, poètes, philosophes et journalistes lui ont donné et lui donnent encore aujourd'hui ses lettres de noblesse.

Certes.

Mais il vous est certainement déjà arrivé de vous dire en écoutant un orateur que si son intervention devait être parfaitement compréhensible, limpide et efficace à l'écrit, il en était tout autre à l'oral. Parce qu'une intervention orale est tout sauf un texte écrit puis dit.

La manière de commencer n'est pas la même.

Les mots ne sont pas les mêmes.

La langue n'est pas la même.

Vous ne disposez pas de ponctuation, de paragraphes, d'indentation et de caractères gras ou italiques lorsque vous prenez la parole. C'est vous qui les faites ressentir.

Inutile de parler devant des gens si vous n'êtes pas dans la démarche de donner du corps, de l'énergie, de l'enthousiasme à vos propos. Il faut que vous donniez envie qu'on vous écoute.

Choisissez vos mots... ou plutôt, ne les choisissez pas trop ! Si vous réfléchissez à la tournure exacte, au mot qui fera mouche et que vous tentez des phrases trop longues, vous allez perdre en naturel.

Parlez à votre public comme vous parlez tous les jours ! C'est-à-dire avec des phrases courtes, des mots simples et sans fioritures.

Bannissez bien entendu toute forme de jargon, à moins d'être en compagnie d'experts du même sujet que vous.

Ne lancez pas plus d'une idée par phrase.

Vous ne serez pas satisfait de votre prestation parce que vous aurez employé un imparfait du subjonctif ou que vous aurez parlé comme Pierre Desproges, mais bien parce que votre message aura fait mouche. Veillez toutefois à éviter les fautes de français et le langage grossier.

Yannick, qui s'occupe d'une association de passionnés de cinéma, avait un jour invité un metteur en scène à parler de son œuvre. Celui-ci s'est révélé pédant, cassant, avec une volonté d'étaler son savoir plutôt que celle de partager son expérience. Résultat : son auditoire s'est senti bête de ne pas connaître les références qu'il évoquait et en colère d'être ainsi pris de haut.

Ne vous écoutez pas, mais faites en sorte qu'on vous écoute. Et n'oubliez pas que la réussite de votre intervention se mesure également au fait que votre public en ressort en se disant qu'il est plus intelligent ou savant.

Variez le ton

Les spécificités de la langue française

Il existe un grand nombre de langues dans le monde. On peut classer la grande majorité d'entre elles en trois catégories : les langues à accent tonique, les langues à système tonal et les langues à accent de hauteur. L'objet de ce livre n'est pas de rentrer dans le détail des différences entre ces groupes, mais il faut retenir que chaque langue appartenant à l'un d'entre eux voit certaines syllabes ou certains mots se distinguer des autres par leur hauteur ou leur intensité. En Europe, la majorité des langues ont un accent tonique.

Le français fait exception. Les spécialistes eux-mêmes ne parviennent pas à se mettre d'accord pour décider si notre langue possède un accent tonique ou pas ! S'il existe, il est très peu marqué.

Résultat : le français est une langue beaucoup plus monocorde que l'anglais, l'italien, l'espagnol, etc. Par conséquent, il est assez courant d'assister à des interventions ronronnantes, sans modulations et, au final, soporifiques.

Les ruptures

Le français n'est ainsi pas la langue la plus propice à la prise de parole. De plus, il est difficile pour le cerveau humain de soutenir son attention de manière continue au-delà d'une dizaine de minutes. Comment s'en sortir avec ces handicaps ?

En donnant de la vie à votre discours, ce qui passe nécessairement par des ruptures. Qu'est-ce qu'une rupture ? C'est un changement soudain de l'état des choses. Appliquée à l'intervention orale, cette définition peut se préciser en un changement soudain dans le ton, la force ou la hauteur de la voix, dans le débit... ou tout simplement par un silence.

En d'autres mots, une rupture désigne tout ce qui pourra relancer l'attention de votre auditoire par un changement remarquable.

Bien entendu, il faut que ce changement soit cohérent dans votre discours.

Quelques exemples :

- Vous ajouterez un silence lorsque vos spectateurs auront besoin de temps pour digérer l'idée un peu complexe que vous venez d'énoncer. Peut-être répéterez-vous à nouveau cette idée s'il vous semble qu'elle n'a pas été bien comprise.
- Vous poserez une question en haussant la voix et en vous déplaçant vers l'avant de la scène si vous sentez que votre auditoire lâche un peu. Vous répondrez ensuite à cette question dite « rhétorique » : une question qui n'en est pas vraiment une puisque c'est vous-même qui y répondez.
- Vous jouerez un personnage, en modulant légèrement votre voix ou votre posture, pour illustrer votre propos.
- Vous ferez un peu d'humour pour rendre le tout plus souriant, distrayant, etc.

Trouvez, vous aussi, quelles ruptures vous pouvez apporter à votre discours !

Enfin, et c'est le plus important, vous vous efforcerez de jouer les émotions, les sentiments et les sensations que vous voulez faire passer. Nous détaillerons ce point dans le chapitre « Soyez comédien ».

Pour vous entraîner

Individuellement

Choisissez une phrase tout à fait banale, du style : « J'aime les pâtes à la bolognaise » et trouvez les mille et une manières de le dire. Ne vous arrêtez qu'après vous être exercé pendant au moins cinq minutes. Variez le ton, marquez des pauses à différents endroits. Mettez-y de la conviction et essayez plusieurs phrases !

L'enthousiasme

Pourquoi ? Parce que, de la même manière que le fou rire ou le bâillement, l'enthousiasme et la passion sont communicatifs. Les gens passionnés sont passionnants ! Partagez cette passion, c'est essentiel.

Le sujet dont vous parlez est extraordinaire. Si vous en doutez, il faut que vous vous mettiez en position de le croire, sinon il ne faut pas en parler.

Malheureusement, il y a en France une tendance traditionnelle à concevoir tout raisonnement suivant le prisme du cartésianisme. Lorsque je dis « tout raisonnement », j'englobe tout naturellement les raisonnements oraux.

René Descartes dans *Le discours de la méthode*¹ évoque entre autres concepts celui de la dualité de l'âme et du corps. Pour lui, ce que ressent le corps (les émotions) n'a aucune influence sur la pensée et toute décision trouve sa source dans un calcul froid et rationnel. C'est précisément sur ce point que le neurologue américain Antonio Damasio le contredit dans son ouvrage *L'erreur de Descartes*², publié en 1995.

C'est en étudiant un patient prénommé Elliot qu'il a commencé à construire sa théorie, selon laquelle toutes nos décisions sont fortement influencées par nos états émotionnels. Elliot menait une vie équilibrée et heureuse sur le plan familial comme professionnel, jusqu'à la découverte d'une tumeur au cerveau qui a nécessité une opération. Suite à l'ablation de la tumeur, Elliot a conservé en apparence toutes ses facultés intellectuelles : ses tests de QI montraient d'excellents résultats. En revanche, il n'était plus le même homme : quittant son épouse, incapable de conserver son travail, il a fait des choix désastreux et détruit sa vie professionnelle et personnelle. Lors d'un test, le neurologue lui montra des photographies chocs de personnes blessées lors d'accidents : Elliot ne montra pas la moindre réaction. Damasio comprit ainsi que son patient avait été privé de ses émotions par l'ablation de la tumeur et du tissu cérébral endommagé par celle-ci, et que cela était la cause de ses échecs répétés.

Pour Damasio, l'émotion, nécessaire à la survie, fait partie de la raison. En conséquence, les émotions interviendraient dans la prise de décision rationnelle. « *Le cœur a ses raisons que la raison est loin d'ignorer* » nous dit le quatrième de couverture. Les experts en marketing le savent bien, eux qui savent nous vendre des produits dont on n'a pas besoin.

Résultat : puisque, on l'a vu précédemment, le but de toute intervention est de convaincre son public, il faut que vous jouiez sur leurs émotions afin qu'ils « prennent la décision » d'être d'accord avec vous.

1. http://fr.wikisource.org/wiki/Discours_de_la_méthode

2. Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes*, Odile Jacob.

Cela va à l'encontre des croyances bien ancrées en beaucoup d'entre nous, convaincus comme Descartes qu'un discours rationnel proprement argumenté et démontré suffit à rallier qui que ce soit à votre cause.

Donnez-vous à fond ! Vous aurez peut-être la sensation d'en faire trop et vous voudrez vous autocensurer par peur du ridicule. Ne vous inquiétez pas : il est normal de ne pas oser au début. Vous aurez certainement à vous faire violence pour admettre que prodiguer à vos auditeurs des émotions joue en votre faveur. Mais croyez-moi, tentez l'expérience, franchissez la barrière, vous ne serez pas déçu.

Lorsque je pousse un stagiaire à dépasser ses inhibitions, à insister sur les mots importants, bref à faire le spectacle lors de la répétition d'une intervention qu'il a à réaliser, j'entends souvent des remarques du type : « ah bon, vous êtes sûr ? », « là quand même, c'est un peu exagéré », « il y aura des gens importants dans la salle »... Et alors, les gens importants n'ont-ils pas le droit d'être bluffés par votre prestation ?

Si vous voulez atteindre votre public, ce n'est pas à 100 % que vous devrez vous donner, mais bien à 150 %. Que votre dynamisme se voit dès votre entrée, et qu'il soit encore perçu après votre sortie.

N'ayez pas peur d'en faire trop : vous n'en ferez certainement pas assez.

Pour vous entraîner

En groupe

Parlez en « gromelot » (un langage inventé par vous-même mais qui semble réaliste) d'un sujet enthousiasmant, passionnant. Vous devez sembler convaincant au reste du groupe alors même qu'ils ne peuvent pas comprendre le sens de vos phrases.

En groupe

Jouez au bateleur de marché. Vendez un produit quelconque et essayez de rameuter la foule autour de vous. Faites la démonstration du produit et vantez toutes ses qualités.

Parlez suffisamment fort

Pour être entendu

Cela va de soi.

Assurez-vous que vous êtes audible par tout le monde. Au besoin, faites le test avec quelqu'un avant votre intervention, en ayant à l'esprit qu'une salle pleine absorbe plus les sons qu'une salle vide. Soyez attentif aux retours de votre auditoire : si certains ne vous entendent pas, des signes d'ennui, de protestation ou de désintérêt devraient faire leur apparition.

Si vous avez le sentiment que votre voix ne pourra jamais atteindre les derniers rangs, demandez à être sonorisé. Si c'est possible, préférez le micro serre-tête. Il est très discret, peu gênant et vous laisse libre de vos mouvements.

Le micro-cravate a également ses avantages, mais il risque de prendre certains bruits parasites, notamment des vêtements quand vous vous déplacez, bougez, etc.

Le micro-main vous handicape du fait que vous n'avez plus qu'une seule main de libre. Pour peu que vous passiez vous-même vos diapos via une télécommande et votre gestuelle sera très limitée. Évitez si c'est possible.

Enfin le micro col-de-cygne, posé sur la table avec un long « cou », impose que vous restiez assis ou debout derrière un pupitre. Nous avons vu précédemment pourquoi ce n'est pas la meilleure solution.

Pour vous entraîner

En groupe

Si vous ne parlez pas suffisamment fort, demandez à quelqu'un de se placer tout au fond de la salle si elle est assez grande ou encore, pourquoi pas, dans la pièce d'à côté et développez la puissance de votre voix pour être entendu de cette personne.

Pour dynamiser le discours

Parler plus fort, c'est également travailler sur la confiance. Si vous vous efforcez d'augmenter le volume de votre voix, il est vraisemblable que

vous y trouverez une source d'assurance et que vous profiterez du cercle vertueux qui s'installera :

Plus de volume donc plus d'assurance.

Plus d'assurance donc plus de volume.

etc.

Certains disent ne pas pouvoir pousser la voix au-delà d'un certain volume qui reste insuffisant. C'est souvent un prétexte plus ou moins conscient. En général, le blocage n'est pas physique mais psychologique. Et pourtant, parler fort donnera de la puissance et de l'énergie à votre discours, du dynamisme à votre parole et du corps à votre message.

Si vous parlez fort, vous serez plus à même d'exprimer des émotions, de faire des variations et de rompre le rythme. Vous vous mettrez plus facilement dans la peau du comédien que vous devez être sur scène. Enfin, votre public ne sera pas contraint de tendre l'oreille et sera plus sensible à ce que vous exprimez.

Posez votre voix

Évidemment, vous pensez que parler fort peut endommager votre voix. Il vous arrive d'être aphone après avoir beaucoup parlé, ou du moins d'avoir mal à la gorge.

C'est parce que vous parlez mal. Ou encore que vous respirez mal.

Oui, vous savez respirer depuis que vous êtes né, et parler depuis juste un peu moins longtemps. Alors vous pensez ne plus rien avoir à apprendre sur ces sujets.

Vous avez certainement déjà entendu l'expression « respirer avec le ventre ». Peut-être vous dites-vous que c'est une technique réservée aux chanteurs, à la rigueur aux comédiens de théâtre.

Eh bien non, c'est une technique pour tous, qui va vous servir à poser votre voix. Et le comble c'est que vous savez déjà le faire.

Pour vous entraîner

Individuellement

Allongez-vous et détendez-vous. Au besoin, respirez avec la bouche. Observez votre respiration. Vous allez constater que ce n'est pas votre poitrine qui se soulève, mais bien votre ventre. Essayez de comprendre ce qui se passe dans votre corps pour reproduire cette respiration une fois que vous êtes debout. Parlez. Vérifiez bien qu'il n'y a aucune tension dans votre gorge et au niveau des cordes vocales. Essayez de sentir la colonne d'air dans votre abdomen et le mouvement de votre diaphragme. Avec un peu d'entraînement, voire l'intervention d'un orthophoniste vous y parviendrez. Émettez des sons voyelles et écoutez-vous. Votre voix est plus claire, plus stable, plus sûre : vous l'avez posée.

Ne parlez pas trop vite

La communication est comme le tennis. Non pas comme un match en compétition contre un adversaire, où le but est de marquer le point, mais plutôt comme un entraînement avec un partenaire, où l'on sert à la cuillère et où le but est de conserver le plus possible la balle sur le terrain tout en soignant un maximum ses coups.

Vous servez (vous parlez). Votre public retourne la balle (il acquiesce, est attentif...). Vous renvoyez (vous continuez à parler en développant votre propos).

Et ainsi de suite...

Chassez le naturel

On parle naturellement trop vite pour être bien entendu et compris de plusieurs auditeurs éloignés. La vitesse qui convient à une conversation courante ne convient pas à une prise de parole en public.

Parler trop vite, c'est mettre la balle dehors : vous ne prenez pas le temps de soigner votre coup, vous n'êtes pas suffisamment stable sur vos appuis et votre corps est déstabilisé vers l'arrière. Résultat : la balle n'atteint jamais votre partenaire.

Et pourtant, s'adresser au public comme à une seule personne dans une conversation de la vie de tous les jours est nécessaire si l'on veut le toucher et qu'il se sente concerné.

C'est bien l'antagonisme entre ces deux objectifs – paraître naturel tout en appliquant des techniques – qui rend la prise de parole difficile. Une fois que vous aurez trouvé cet équilibre, vous aurez passé un cap, compris un truc. Et vous ne ferez plus jamais vos prises de parole comme avant.

Sous l'influence du trac, vous aurez envie plus ou moins consciemment « d'expédier » votre présentation afin que cela soit terminé au plus vite, pour vous « débarrasser ». Résultat : vous oubliez votre public et ne parlez que pour vous. Vous avez l'impression que votre place n'est pas là, que ce que vous dites n'a aucune importance et que vous feriez aussi bien d'être ailleurs pour ne pas faire perdre leur temps à tous ces gens qui vous écoutent certainement par politesse mais que vous devez ennuyer furieusement. On devient vite paranoïaque lorsque l'on est le centre d'attention !

Christophe, formateur occasionnel dans une école de cadres de la fonction publique, me confiait qu'il était tellement impressionné, se sentait tellement jeune et pas suffisamment compétent que son tout premier cours avait duré deux fois moins longtemps que prévu. En manque total de confiance, il s'était retranché derrière ses notes et n'avait tenu aucun compte des élèves qu'il avait en face de lui. Et pourtant, il avait passé des heures à travailler son sujet !

Efforcez-vous de détacher chaque mot et de prononcer chaque syllabe. Insistez sur les mots importants afin de leur donner plus de poids. Et surtout, rappelez-vous encore une fois que si vous êtes là c'est que vous avez des choses importantes à dire, que la plupart des gens sont bienveillants et ont très envie de connaître votre point de vue sur le sujet. Surtout, relativisez l'importance de cette intervention : vous n'êtes pas en train de jouer votre vie !

Pour vous entraîner

En groupe

Le groupe se met en cercle. Un membre du groupe va « lancer » une balle de couleur. Il s'agira en fait de taper dans ses mains en regardant un partenaire dans les yeux et en annonçant la couleur de la balle : « bleu ». Le partenaire reçoit la balle en tapant à son tour dans ses mains tout en regardant le lanceur dans les yeux et en disant à nouveau « bleu ». Puis il la lance à quelqu'un d'autre. On peut faire circuler plusieurs balles à la fois. Il s'agit ici de travailler sur l'émission et la réception d'un message clair et précis et donc de ne pas aller trop vite. Soyez certain que votre partenaire a bien « reçu » votre balle.

Individuellement

Si vous avez des soucis d'articulation, essayez de répéter sans l'écorcher la phrase suivante : « Je veux et j'exige un coussin sous chaque siège chez ce cher Serge ».

Les pauses

Vous ajouterez une pause pour donner l'occasion à votre auditoire de digérer ce que vous venez de dire.

Cela vous permettra également de rassembler vos idées pour démarrer la phrase suivante.

Cela pourra ensuite marquer la transition entre deux idées dans votre discours.

Enfin, cela remplacera avantageusement un « euh » ou un tic de langage.

Encore une fois, les pauses sont nécessaires à la respiration. La vôtre, afin de ne pas vous trouver en apnée, débitant votre texte sans prendre en compte votre public. La leur également, pour qu'ils n'aient pas le sentiment d'être noyés sous un flot de paroles et d'idées qu'ils n'arriveraient plus à suivre.

Omettre les pauses, c'est avoir un panier rempli de balles de tennis à côté de vous, en envoyer une à votre partenaire (le public) et ne pas lui laisser le temps de vous la renvoyer avant de lui en servir une nouvelle.

Vos pauses doivent être suffisamment longues. Forcez-vous à les prolonger un petit peu. Le temps semble toujours plus long sur scène que dans le public. En gros, laissez-vous le temps de regarder une personne dans les yeux pendant quelques secondes. Ce point est important : il ne faut pas lâcher le regard et rester en communication avec le public. Si vous laissez tomber votre raquette et baissez le regard lorsque votre adversaire renvoie la balle, vous mettez la balle dans le filet, dehors, ou bien vous passerez carrément à côté !

Les répétitions

Toujours dans le cadre d'un entraînement au tennis où le but est de conserver la balle sur le terrain le plus longtemps possible, s'il m'arrive d'appuyer un peu trop mon coup ou bien de placer la balle trop loin de mon partenaire, je m'efforce toujours de servir à nouveau là où je voulais que ma balle précédente aille. De cette manière, je fais comprendre à mon partenaire que :

- je reconnais mon erreur d'appréciation ;
- je corrige cette erreur ;
- je le valorise en lui permettant de réussir le coup qu'il avait raté parce que je l'avais mis en difficulté.

De la même manière, lors d'une prise de parole en public, si vous percevez qu'une notion est importante, complexe et qu'elle ne peut être comprise du premier coup, il est bon de la répéter. Vous reconnaissez que ce que vous venez de dire mérite d'être précisé, redit ou développé. Vous précisez, dites à nouveau ou développez. Votre public comprend et est ainsi valorisé.

Fabrice Luchini cite les plus grands auteurs dans ses spectacles où il est seul en scène. Les citations qu'il choisit sont parfois assez difficiles à comprendre. Il n'hésite pas à les répéter en variant le ton pour donner plus de relief aux mots importants, en les articulant à l'excès, bref en faisant tout pour que son public digère ce qu'il vient de dire.

Ne l'oubliez pas : si à un moment donné vous rompez le lien avec votre public parce qu'il n'arrive plus à vous suivre, faites tout pour créer ce lien à nouveau immédiatement avant que la situation ne s'installe et que la rupture soit définitive.

Vous tenez votre public : gardez-le !

Maîtrisez vos tics de langage

Quels sont-ils ?

Celui qui revient bien entendu le plus souvent est le « euh ». Vous l'observez chez beaucoup d'orateurs, mais également dans les conversations courantes. Fait plus étonnant, vous l'entendez régulièrement chez des professionnels des médias, à la télévision ou à la radio.

Il y a ensuite les mots ou expressions parasites. Chacun a le ou les siens : « je dirais », « bon », « alors », « quoi », et tant d'autres...

Les anglophones appellent ça des « filler words », littéralement « des mots de remplissage ». Cela montre à quel point ils sont inutiles...

Il y a enfin les mots ou expressions dans l'air du temps, que l'on place à toutes les sauces et qui, trop utilisés, finissent par perdre leur signification originale ou leur force. C'est le cas par exemple de « j'ai envie de dire », ou de « juste ». Le cas ultime étant « j'ai juste envie de dire »...

De la même manière que les gestes parasites, il faut les traquer parce qu'ils brouillent le discours et le message. Ils font diversion et parfois les spectateurs se focalisent tellement dessus qu'ils n'écoutent plus rien de ce que vous dites.

Les repérer

En général, on n'a pas conscience de ses tics. Pourtant, ils apparaissent dans la plupart des cas plusieurs fois par minute en moyenne, parfois même avec un écart de seulement quelques secondes.

Il y a deux manières de repérer vos tics de langage.

La première c'est de demander à quelqu'un de vous les signaler. Le regard extérieur est ici votre meilleur ami. Malheureusement, vous risquez d'être incrédule face à ce que vous assurera votre entourage.

« Je te jure, tu as fait "euh" au moins vingt fois !

– Tu crois ? »

ou bien

« Mais pourquoi tu dis tout le temps "voilà" ?

- Mais non, je ne dis jamais “voilà” !
- Mais si. Tout le temps.
- Tu exagères. Peut-être une ou deux fois, voilà, pas plus. Oups... »

Je me souviens avoir suivi un cours d'improvisation théâtrale au cours duquel l'intervenant utilisait à tour de bras le mot « focus » sans que celui-ci soit forcément utilisé à bon escient. Cathy, une élève qui suivait le cours en même temps que moi avait entrepris de miauler à chaque fois que le mot surgissait. Le formateur a fini par comprendre d'où venaient les miaulements, mais n'a jamais saisi dans quel contexte. Il n'avait pas conscience d'abuser du mot « focus ».

Pour vous convaincre que votre entourage ne vous induit pas en erreur, vous aurez peut-être envie de filmer vos interventions. Et vous aurez raison. Vous prendrez alors conscience de ces tics de langage et de la nécessité de vous en débarrasser. Profitez-en pour bien écouter votre voix, votre débit et corrigez vos défauts de ce côté-là également.

Vous savez à présent que ces tics de langage existent. Maintenant, pensez à les repérer à chaque fois que vous parlez, dans le flux de votre discours.

Les maîtriser

La première étape est de réaliser la nécessité de corriger ces défauts qui polluent votre intervention.

Soyez attentif à ce qui se passe lorsque vous assistez à une présentation d'un autre orateur. Avez-vous l'impression que le message est fluide ? Si non, pourquoi ? Vous remarquerez que c'est souvent à cause de ces tics de langage, en particulier le « euh ». En remarquant cela chez les autres, vous réalisez pourquoi il faut s'attaquer aux vôtres.

Essayez ce truc tout simple : faites un silence à chaque fois que vous « sentez venir » un « euh » ou un autre mot parasite. Nous avons vu les bénéfices des silences et pauses sur votre discours. N'oubliez pas de conserver le lien avec votre public en soutenant le regard et la présence. Ne vous « éteignez » pas, restez concentré et reprenez.

Vous vous débarrasserez rapidement de ces petites scories et votre auditoire s'en portera, croyez-moi, bien mieux.

Renouvelez régulièrement l'expérience de la caméra afin de vérifier que vous en avez bien terminé avec ces petits défauts. Si ce n'est pas le cas, redoublez de vigilance.

Pour vous entraîner*En groupe*

Demandez à quelqu'un de lever son stylo sans vous interrompre dès que vous prononcez un « euh » ou un mot « tic ». Cela vous aidera à prendre conscience de l'importance du problème.

À retenir

- La langue française est plus monocorde que la plupart des autres langues. Il faut donc dynamiser son discours grâce à des ruptures dans le ton, le débit...
- Soyez enthousiaste, parce que c'est en jouant sur les émotions de votre public que vous renforcerez votre pouvoir de conviction.
- Assurez-vous que toute la salle vous entend. Au besoin, demandez à être équipé d'un micro. Parler fort vous donnera assurance et dynamisme.
- Veillez à bien « respirer avec le ventre » afin de ne pas donner une impression de « passage en force » et de ne pas abîmer votre voix.
- La communication, c'est comme jouer au tennis sans essayer de marquer le point : on crée un bel échange avec son partenaire.
- On parle naturellement trop vite : ralentissez le débit. Faites des pauses !
- Répétez votre message jusqu'à ce que vous soyez certain qu'il a été compris.
- Les tics de langage, ce sont les « euh » ou les mots parasites. On a rarement conscience de ses tics. Repérez-les à l'aide d'une tierce personne ou d'un enregistrement vidéo.
Faites un silence pour remplacer un tic de langage.

Chapitre 5

Sachez prendre la parole en anglais

Parce que vous n'avez plus le choix

« *That French guy was sooooo boring...* »

Si vous possédez les clés de la prise de parole en public dans votre propre langue, vous avez fait la plus grande partie du chemin. Mais évidemment, lorsque l'on doit s'exprimer dans une langue étrangère, s'insinue la peur de ne pas être compris, voire moqué, en particulier à cause de l'accent, des mots qui manquent et de la grammaire approximative.

Comment gérer cette situation particulière ?

Prendre la parole en public, c'est stressant. Il faut être préparé.

Prendre la parole en public en anglais, c'est encore plus stressant. Il faut être encore mieux préparé.

La différence culturelle

Vous êtes Français

Pourquoi le trac est-il à son comble lorsqu'on se retrouve dans une telle situation ? En général parce qu'on n'a tout simplement pas l'habitude de s'exprimer en anglais. On est donc persuadé qu'on va faire des erreurs grossières, ne pas trouver ses mots, avoir un accent épouvantable et au final ne pas être compris.

On se trompe de problème !

Gardez à l'esprit que votre auditoire sera toujours indulgent quant à votre accent et à vos erreurs linguistiques, mais le sera beaucoup moins si vous ne dominez pas suffisamment votre sujet. Pour autant, c'est en vous préoccupant le moins possible de votre anglais pour vous concentrer sur votre intervention en elle-même que vous évacuerez le stress. La solution est toujours la même : vous entraîner, répéter... et connaître quelques trucs.

L'erreur la plus grossière consisterait à préparer votre intervention en français, pour ensuite la traduire en anglais.

Il faut que vous passiez immédiatement en mode « anglais » : que vous preniez des notes, que vous écriviez votre plan et enfin que vous répétiez dans cette langue.

Si vous avez des diapos, il faut également que vous les rédigiez directement en anglais et surtout que vous ne traduisiez pas vos diapos françaises.

Une fois que vous êtes en train de faire votre présentation, surtout ne parlez pas trop vite pour montrer à quel point vous maîtrisez la langue. Vous risquez d'être difficilement compréhensible. N'essayez pas non plus de forcer votre accent de manière à ce qu'il sonne plus américain. C'est en général un échec, notamment parce qu'on commet des erreurs grossières d'accent tonique.

Enfin, votre public ne vous connaît en général pas ou peu. Mais les Français ont une réputation : ils seraient arrogants, râleurs, peu aimables... À vous de faire mentir ces préjugés !

Revêtez votre panoplie d'orateur enthousiaste et passionné. Soyez positif, enjoué, communicatif et charmant.

Cependant, sachez vous adapter à votre public. Renseignez-vous à l'avance sur la composition de celui-ci. C'est par un savant mélange de « French touch » et de prise en compte des références propres aux gens qui vous écoutent que vous assurerez le succès de votre intervention.

Le public américain

On imagine souvent que les Américains (ou plus largement les Nord-Américains, incluant les Canadiens francophones) et les Français ont des façons de penser radicalement différentes et qu'en conséquence il faut changer sa manière de faire pour se faire entendre lorsqu'on traverse l'Atlantique.

Les Français seraient beaucoup plus dans le raisonnement argumenté, détaillé, fouillé, faisant appel à la raison et non aux émotions. L'héritage cartésien, encore...

Les Américains, eux, seraient beaucoup plus pragmatiques, efficaces, allant à l'essentiel en faisant abstraction des détails. Ils seraient beaucoup plus enclins à jouer sur les émotions de leurs auditeurs.

S'agit-il de clichés ? Pas forcément à en croire l'anecdote suivante.

J'ai deux enfants : l'un est né aux États-Unis, l'autre en France. Mon épouse Chrystèle et moi avons suivi des cours de préparation à l'accouchement à New York pour notre premier enfant, et Chrystèle a suivi seule le même genre de cours avec une sage-femme à Paris. Les pères n'étaient pas invités.

Chrystèle a observé que lors de la préparation en France, la sage-femme était bien entendu très compétente, mais utilisait un ton professoral et ses cours visaient principalement à transmettre des connaissances.

En revanche, lors de la préparation que nous avons suivie aux États-Unis, la sage-femme nous a fait faire des exercices pratiques, a utilisé nombre de métaphores, nous a fait toucher du doigt le bonheur et les difficultés rencontrées à la naissance d'un enfant et nous a fait participer dans une

optique de “discussion” et d’“expérimentation” plus que de “cours”. Sa ligne directrice était de nous faire acquérir une compétence.

C’est donc vrai. Souvent, les Français parlent à la tête et les Américains parlent aux émotions.

Mais devinez quelle formation mon épouse a préféré ? L’américaine bien entendu. Elle en a retenu plus de chose, elle l’a vécu plus comme une expérience que comme un cours et au final cela nous a plus aidés lors de la naissance.

Il ne s’agit donc pas de s’adresser « à la française » aux Français et « à l’américaine » aux Américains afin que chacun retrouve ses repères et ses habitudes de spectateurs. Il s’agit plutôt de trouver quelle est la méthode la plus efficace lorsqu’il s’agit de convaincre. Et, nous l’avons vu dans les chapitres précédents, il s’agit de parler à la fois à la tête par une démonstration logique établie sur des propositions claires, et aux émotions en y instillant des éléments tels que des anecdotes, de l’humour, de l’implication, etc.

Quelle que soit la nationalité des membres de votre public, gardez à l’esprit qu’il n’existe pas une manière de convaincre des Français, une autre manière de convaincre des Américains et ainsi de suite pour chaque culture. Il existe en réalité une et une seule manière de convaincre des êtres humains.

Ce faisant, il est important de savoir que dans la culture américaine, l’enthousiasme est la règle. Les Américains ne comprendront donc pas que vous n’utilisiez pas de superlatifs.

Ne dites pas « *This project is interesting* » mais « *This project is amazing* ».

Ne dites pas « *I like it!* » mais « *I love it!* ».

Ne dites pas « *It’s good* » mais « *It’s great* ».

Bref, placez-vous toujours un niveau au-dessus de votre intérêt ou de votre enthousiasme réel.

Le public américain appréciera également davantage votre exposé si vous êtes dans un style décontracté et plus familier que ce dont les Français ont l’habitude. Appelez telle personne qui vous a posé une question par son prénom, même si vous la connaissez à peine.

Le public international

Il n'est donc pas utile de détailler tous les types de public afin de savoir comment s'adresser à chacun d'entre eux ! Imaginez que vous deviez reconstruire votre discours à chaque fois que vous êtes confronté à une culture différente... Ce serait fastidieux et contre-productif.

En revanche, lorsque vous parlez à un public international, il est important de :

- Connaître à l'avance la composition du public, afin d'éviter l'humour inapproprié ou les exemples gênants : faites référence à la bataille de Verdun et vous créez une gêne au sein d'un public allemand. Idem pour la guerre de Cent Ans et un public britannique. Faites de l'humour sur les Belges, et vous aurez la certitude de déclencher un bide auprès d'un public non français. Évoquez « Lucky Luke » devant des Américains et ils vous regarderont avec des grands yeux ronds en se demandant qui est ce « Luke le chanceux ».
- Être au courant de certains codes gestuels. Le geste signifiant « OK » se fait le pouce levé dans beaucoup de pays mais demande de joindre l'index et le pouce en formant un cercle aux États-Unis. Commander deux bières en Grande-Bretagne en levant l'index et le majeur le dos de la main tourné vers votre interlocuteur est une insulte.
- Connaître leur niveau d'anglais et vous y adapter le cas échéant. Bannissez les expressions qui risqueraient de ne pas être comprises. Si vous avez le moindre doute au cours de votre exposé, demandez s'il est nécessaire d'expliquer à nouveau. De manière générale soyez très à l'écoute des réactions de la salle.

Astuce

Dans certaines cultures, notamment dans les pays asiatiques, il est de rigueur de ne pas manifester enthousiasme ou lassitude... bref d'être sobre et stoïque. Ne vous laissez pas démoraliser par un public qui ne réagit pas autant que vous le souhaiteriez !

Les pièges

Les faux amis

Il y en a une quantité astronomique. Il est impossible de tous les répertorier, mais en voici quelques-uns qui vous permettront d'éviter de sérieux malentendus lors de vos prises de parole :

- *A figure* n'est en aucun cas un visage, mais un chiffre. À utiliser dans des expressions comme *a four figure sum* : un montant à quatre chiffres. Un visage se dit *a face*.
- *A hazard* n'a rien à voir avec la chance mais désigne bien un danger, un risque. *The hazards of doing something* : les risques qu'il y a à faire quelque chose. Un hasard se dit *a coincidence*.
- Vous ne pourrez jamais vous échapper grâce à *an issue*, puisque ce mot désigne un problème. Une issue se dit tout simplement *an exit*.
- Lorsque vous prenez la parole en public pour donner une conférence, *you give a lecture*. La lecture se dit *reading*.
- *A phrase* désigne une expression. Vous parlerez de *sentence* pour désigner une phrase.
- *Demand something* et vous exigerez quelque chose. Si vous voulez juste demander, *ask for something*.
- *To resume* veut dire reprendre, continuer. Résumer se dit *to summarize*.
- *Actually* est très fréquemment mal employé par les Français. Cela veut dire « en fait ». Vous direz *presently* si vous voulez signifier « en ce moment ». Vous direz *nowadays* si vous voulez dire « de nos jours ».
- Enfin *eventually* signifie « finalement », dans le sens de « à terme ». Pour dire « éventuellement », vous pouvez dire *possibly* s'il s'agit d'une éventualité. Ou encore *alternatively* dans le sens de la phrase « Vous pouvez m'écrire ou éventuellement m'appeler ».

Les erreurs grammaticales courantes

Faire une erreur de grammaire n'est en soi pas bien grave pour la compréhension. Mais si celles-ci s'accumulent, il se peut qu'elles finissent par agacer certains membres de votre auditoire qui n'arriveront plus alors à se focaliser sur autre chose.

Les pires erreurs sont souvent celles qui résultent d'une traduction littérale du français. Une raison de plus pour apprendre à penser directement en anglais !

Voici les quelques erreurs de grammaires commises le plus souvent et que vous pouvez facilement éviter, des plus évidentes aux plus subtiles :

– Le « s » final des verbes conjugués à la troisième personne du singulier. Tout le monde le sait, mais si l'on n'y prend pas garde, on se fait facilement piéger. *He eats* et non pas *He eat*.

– L'utilisation du pronom « it ». Même remarque : on le sait mais on est vite étourdi. *I love this table. It is beautiful* et non pas *I love this table. She is beautiful*.

– *I am agree* est une traduction littérale de *Je suis d'accord* et est incorrect. Utilisez *I agree/I disagree*.

– Revoyez votre liste de verbes irréguliers. *I breaked it* au lieu de *I broke it* n'est pas du meilleur effet.

– « Ça fait dix minutes que j'attends » ne se traduit pas par *I wait for ten minutes* mais *I have been waiting for ten minutes*. C'est du *present perfect continuous*.

– *when* est suivi du présent et non pas du futur dans les cas tels que *When I'm sixty-four*, titre d'une chanson des Beatles qui signifie « quand j'aurai soixante-quatre ans ».

– Il ne faut pas employer systématiquement le *present perfect* pour traduire le passé composé. Ce temps sert en fait à parler d'une action qui a commencé dans le passé et qui a une conséquence sur le présent. Dans le cas contraire, on emploiera le prétérit. *I've seen Star Wars ten times* : « J'ai vu La guerre des étoiles dix fois » (sous entendu « Pas question qu'on le regarde une nouvelle fois ! »).

Mais *I saw Star Wars in 1977* : « J'ai vu La guerre des étoiles en 1977 ». Point barre.

L'accent tonique

Il a fallu que je parte habiter aux États-Unis et que je commande un jus d'orange pour que je me rende compte de l'importance de l'accent tonique.

“What would you like?

- An orange juice, please.
- I'm sorry?
- An orange juice... please.

- What's that?
- An ORANGE JUICE. PLEASE!
- Ooooh! An orange juice!
- ...”

J'ai compris après plusieurs semaines que je commettais énormément d'erreurs sur l'accent tonique, qui me faisaient dire « orange » en insistant sur la deuxième syllabe au lieu de « orange » en insistant sur la première. Et il a fallu que je sois au bord de mourir de soif devant une serveuse qui ne comprenait pas ce que je demandais pour admettre que l'accent tonique était essentiel à la compréhension en anglais. Et relever qu'aucun professeur ne m'en avait jamais fait prendre conscience au cours de ma scolarité.

Il ne m'a pas fallu longtemps ensuite pour que je corrige le message du répondeur de mon téléphone portable en « ... *please leave a message* » au lieu de « ... *please leave a message* » qui risquait de laisser entendre à mes interlocuteurs qu'ils étaient invités à laisser un « massage ».

Vous l'avez compris, ignorer les accents toniques peut laisser libre cours à de nombreux malentendus. Le problème, c'est que la langue française ignore complètement ce genre de subtilités pour être d'une platitude navrante. Résultat : les Français n'entendent généralement rien à ces modulations.

D'autant qu'il semble que l'accentuation tonique tombe parfaitement au hasard. En réalité, ma récente discussion avec une professeure agrégée en anglais m'a fait réaliser qu'il faudrait un livre entier pour couvrir l'ensemble des règles et exceptions. Le mieux, c'est de parler la langue et de faire ensuite confiance à l'intuition et la pratique.

Le vocabulaire

Vous commettrez des erreurs, vous chercherez vos mots, vous ferez des périphrases, vous aurez quelques hésitations... mais personne ne vous en voudra. La plupart des anglophones sont en réalité admiratifs lorsqu'ils entendent une personne étrangère s'exprimer en anglais.

Cependant, puisque vous êtes un expert dans le domaine relatif à votre présentation, vous ne pouvez pas vous permettre d'être approximatif quant au vocabulaire lié à celui-ci.

Soyez précis et compétent.

Ayez en tête quelques formules qui vous permettront de structurer votre discours. Apprenez-les par cœur, cela vous permettra de mieux vous concentrer sur le contenu de votre intervention et d'assurer la fluidité de votre discours :

- *Let's talk about...*
- *Now that I've told you about..., I'd like to tell you about...*
- *That brings me to the next point, which is...*
- *Now that we've discussed..., let's take a look at...*
- *In summary...*
- *First... second... next... finally*
- *Let me give you an example*
- *As a conclusion*

Sachez enfin qu'il y a quelques différences entre l'anglais américain et l'anglais britannique. Un appartement se dira *a flat* en Grande-Bretagne et *an apartment* aux États-Unis.

Une couleur s'écrira *a colour* en Grande-Bretagne et *a color* aux États-Unis.

Soyez au courant de ces quelques subtilités.

Astuce

De manière générale, vérifiez dans le dictionnaire ou sur des sites tels que <http://www.wordreference.com> lorsque vous n'êtes pas certain du vocabulaire.

Pratiquez votre anglais

En France, nous ne sommes pas habitués à pratiquer l'anglais à l'oral : les films sont tous doublés, la chanson française concurrence brillamment la chanson anglophone...

De plus, nous sommes immergés dans une culture de l'écrit. C'est ce qu'on constate dès le collège et le lycée où les prises de parole des élèves sont rares dans les cours de langue.

Résultat : les Français sont souvent plus mauvais que les autres Européens lorsqu'il s'agit de s'exprimer dans la langue de Shakespeare.

Heureusement, l'écart se réduit avec l'arrivée des jeunes générations qui sont maintenant en contact avec la langue anglaise dès le primaire et qui téléchargent les séries américaines en version originale sur leur ordinateur.

Parlez

Évidemment, le meilleur moyen de pratiquer une langue c'est de la parler.

Voyagez ! Vous serez en immersion totale et vous n'aurez d'autre choix que de vous exprimer en anglais : au restaurant, dans les musées, les monuments... Préférez la visite guidée en anglais plutôt que dans votre langue.

Si vous pouvez loger en chambre d'hôte c'est encore mieux. En général vous y êtes accueilli dans un cadre familial, et les conversations entre résidents sont encouragées. C'est moins impersonnel et plus propice aux échanges que l'hôtel. Pour peu que vous ayez de la chance, vous découvrirez une multitude d'accents qui enchanteront vos oreilles et vous laisseront parfois... perplexe.

Vous pouvez également vous assurer les services d'un natif de pays anglophones pour des conversations en tête à tête ou au téléphone.

Enfin, lisez en anglais à haute voix. N'importe quoi : un magazine, un livre, le contenu d'un site web... Lorsque mon épouse et moi sommes arrivés à New York pour y habiter, nous avons vite pris l'habitude de lire chaque soir à voix haute à tour de rôle un article de journal ou une page d'un roman en anglais. Nous nous corrigeons l'un l'autre nos erreurs de prononciation, de compréhension ou d'accent tonique.

La culture

Lorsque vous allez au cinéma, privilégiez toujours la version originale. Le travail des acteurs de doublage est souvent extraordinaire, mais l'œuvre traduite y perd quand même en authenticité.

Regardez également les films et les séries sur DVD en version originale. Supprimez les sous-titres en français et remplacez-les par les sous-titres en anglais présents sur de nombreux DVD.

Certains ne supportent pas les sous-titres... c'est une question d'habitude. Avec un peu de pratique, vous les lirez en un rien de temps et vous ne perdrez rien de l'image.

Essayez de comprendre les paroles de chansons. N'hésitez pas à les consulter sur Internet en recherchant « title of the song lyrics ».

Lisez en anglais : des revues, des romans, des essais, des sites web...

Allez de temps en temps faire un tour sur les chaînes de télévision proposées aujourd'hui avec la plupart des abonnements Internet. Il y en a des dizaines et des dizaines en anglais. Il est toujours intéressant par ailleurs de jeter un œil sur les chaînes d'information continue pour y apercevoir l'actualité par un autre bout de la lorgnette.

Pour vous entraîner

Individuellement

Si vous vous ennuyez pendant un discours ou une cérémonie, entraînez-vous à faire la traduction simultanée en pensée, à la manière d'un interprète. Cela vous renseignera sur votre niveau de fluidité dans la langue.

Astuce

Dans les jours précédant une intervention en anglais, mettez la télévision en fond plusieurs heures par jour sur une chaîne de langue anglaise. Même si vous n'êtes pas devant le poste, votre oreille se familiarisera de nouveau avec la langue.

Mettez-vous en danger !

C'est en sortant de votre confort que vous arriverez à progresser. Relevez ce défi de prendre la parole en anglais ! Créez-vous des occasions. Acceptez de travailler avec des équipes internationales.

À une époque où je travaillais pour une société de services en informatique italienne, il m'arrivait de voyager fréquemment à Turin. La communication

avec les équipes italiennes se faisait toujours en anglais. Je me souviens avoir regretté à la fin de mon contrat de ne pas avoir plus saisi d'opportunités de parler italien. J'ai certes progressé en anglais, mais je suis également passé à côté de l'occasion de découvrir plus intensément une nouvelle langue.

En revanche, lors de vacances en Espagne quelques années après, je me suis trouvé à devoir effectuer un trajet de plus d'une heure avec un Espagnol qui ne parlait ni le français, ni l'anglais. Pour ma part, je n'avais pas étudié l'espagnol. Je n'ai pas eu d'autre choix que de me lancer et de converser avec les quelques mots que je connaissais. À ma grande surprise, nous nous sommes compris et j'ai constaté que je possédais plus de vocabulaire que je ne le pensais. J'ai surtout été très fier d'avoir réussi à soutenir une conversation construite dans une langue que je n'avais jamais apprise !

Ce jour-là, j'ai plus progressé en espagnol que si j'avais pris deux mois de cours.

À retenir

- Préparez votre intervention directement en anglais.
- N'essayez pas de réaliser des prouesses linguistiques mais concentrez-vous plutôt sur la maîtrise de votre sujet ainsi que votre passion et votre enthousiasme.
- Les Américains sont d'un naturel plus enthousiaste que les Français, tenez en compte. De plus, inspirez-vous d'eux : convainquez en parlant au cœur en même temps qu'à la tête.
- Prenez en compte les spécificités de votre public, en particulier les différentes nationalités et le niveau d'anglais.
- Faites attention aux faux amis, aux erreurs grammaticales et à l'accent tonique.
- Profitez de chaque occasion qui vous est donnée de pratiquer votre anglais.