

LIONEL ROSSO

5 JOURS POUR *(bien)* PARLER EN PUBLIC

Les secrets des médias enfin révélés !

LA GESTION DU
STRESS

STRUCTURER
SON DISCOURS

LA COMMUNICATION
NON VERBALE

GÉRER
SON *temps*

M É T H O D E S
JOURNALISTIQUES



LIONEL ROSSO,
TRENTE ANS D'EXPÉRIENCE
À LA RADIO ET À LA TÉLÉVISION

SOLAR
EDITIONS 

LIONEL ROSSO

5 JOURS POUR (*bien*)
PARLER EN PUBLIC

Les secrets des médias enfin révélés !

SOLAR 
EDITIONS

Introduction

Tout est communication. Aujourd'hui, plus que jamais. Savoir parler à un large public, et surtout parvenir à le convaincre, est devenu capital. Que l'on soit animateur télé, politique, chef d'entreprise, enseignant, étudiant, bénévole dans une association, militant ou bien encore commerçant, parent, prétendant à la séduction... La liste est infinie. Bien s'exprimer, bien figurer, maîtriser l'art du paraître tout en respectant son être, dompter le langage et danser avec les mots, être applaudi et faire l'unanimité, c'est le Graal de tout un chacun dans notre société du buzz, manipulée par les réseaux sociaux. C'est tout l'objet de ces quelques lignes.

Je vous entends d'ici. Encore une méthode pour bien s'exprimer, un guide du bien-parler ? Il en existe des dizaines. Et d'excellents en plus. De la conférence Ted (Technology, Entertainment, Design) parfaite à l'art de persuader, d'Aristote ou Pascal, en passant par les nombreux ouvrages internationaux qui s'intitulent tous « Savoir parler en public », le spectre est large. Sincèrement, ils sont tous bons, bien structurés. Des ouvrages émanant des sciences du langage, qui ne servent quasiment à rien quand on veut les appliquer à soi. Des conseils que l'on ne peut pas suivre. Vous avez déjà essayé de vous faire des amis en dix leçons ou de devenir boxeur avec des illustrations ? Avoir la théorie sans la pratique conduit à un résultat

nul. Au-delà du bon moment de lecture que vous passerez avec l'impression passagère d'être plus brillant qu'avant, vous ne serez jamais un tribun sans passer par un coach, un média-training. Demandez à ceux qui nous gouvernent. Et pas seulement les politiques, je parle aussi de ceux qui règnent sur l'audiovisuel et qui se disputent les audiences. Ou bien encore de celles et ceux qui remportent les concours d'éloquence.

Chacun d'entre nous mérite du sur-mesure. Car chacun d'entre nous est unique. Nous savons tous parler, en public, à notre manière. De la réunion au bureau à la fête de famille jusqu'à un discours devant une centaine de personnes, nous avons tous une expérience personnelle et surtout un point de vue. Et un regard biaisé sur soi-même. Rarement une bonne méthode, facile, ludique.

Parce qu'il est question d'image, d'ego, de personnalité, de caractère et de charisme. Nous en sommes tous dotés. Mais très peu l'exploitent à bon escient (comme les capacités exponentielles de notre cerveau). Ceux que nous appellerons LE STRESS ou LE TRAC nous en empêchent. En effet, ils sont un alibi. Quand on a le trac, on a le droit à l'erreur. Quand on est stressé, il ne nous est pas toujours possible de montrer toute l'entendue de notre savoir ou de notre talent. Un handicap, donc ? Vous savez nager, mais si vous êtes stressé, dans le cas où vous tomberiez à l'eau, allez-vous vous noyer ? Vous avez l'usage de la parole, votre propre personnalité, votre instinct de survie... Alors, il n'y a plus qu'à sublimer votre potentiel et vous transformer en une bête de la « com ». Un monstre des médias. Une machine à parler vrai. Le chantre de la persuasion.

« Tu parles,
donc tu es. »

Après ces belles paroles, « comment ? » me direz-vous ? Bonne question. On part sur de bonnes bases. Je vois en vous le communicant qui sommeille.

Je me verrais bien dans le rôle d'un docteur de la parole. Celui qui soigne les mots, en étant pragmatique et pédagogue. Une sorte de Michel Cymes de l'expression orale. Par son accessibilité et son humour, il donne l'impression, dans ses ouvrages, de ne s'adresser qu'à toi.

Mais pour qui te prends-tu, vil présomptueux ? Tu n'as pas fait sept ans d'études de médecine. Espèce de vendeur de cravates cathodique ! Qui es-tu pour m'apprendre à m'exprimer en public ?

Puisque je m'en donne l'occasion, sachez que je travaille dans les médias depuis trente-quatre ans. Toujours à l'antenne après tout ce temps. Dix radios, quinze télévisions à mon actif, et ce, dans différents domaines. Joueur de poker et auteur d'un ouvrage sur la vie et ce jeu (vous verrez, c'est bluffant, quand on veut convaincre ou maîtriser son stress en public). J'anime des conférences et des média-trainings depuis vingt ans pour les plus grandes entreprises (et les autres). J'en ai déroulé des phrases... Et surtout, j'ai pu affiner une méthodologie efficace. On peut carrément parler de transformation pour qualifier les résultats. N'y voyez aucun orgueil mal placé de ma part. Ce que je transmets, c'est moi. Mon expérience, une vision avec beaucoup de recul et surtout un ego que j'ai su mettre en sommeil pour me mettre au service de la parole des autres. Et du bon sens.

Si je parle d'ego, c'est parce qu'il est omniprésent dans notre société hyper médiatique. Au point de risquer d'en mourir étouffé. Au mieux, il ne suscitera que de l'aigreur et de la frustration. Il renverra à une image terne de soi. Car il arrive un jour où le message ne passe pas ou plus. Et là, c'est violent ! Dans le monde de la télé, les antidépresseurs (ou d'autres produits) sont des ennemis fidèles.

Dans les prochains chapitres, je m'appuierai donc sur ma longue expérience. Celle que j'ai observée des autres également. Et ce, dans tous les secteurs de vie.

La base est accessible à toutes et à tous. Il y sera question de méthodes journalistiques classiques mais adaptées. Ainsi, vous comprendrez mieux comment se comportent les gens de média. Vous parviendrez à décortiquer les erreurs de langages, les répétitions, les mots béquilles comme « voilà ». Je n'en peux plus d'entendre ce terme inutile ponctuer toutes les phrases. Les hésitations dans un propos m'horripilent car je les détecte immédiatement. Haro sur les ponctuations fantaisistes, les phrases laissées en suspens, des modulations terrifiantes que l'on entend dans tous les JT de toutes les télévisions. Mais que font les écoles de journalisme et les rédacteurs en chef ? La même chose depuis des années, ma bonne dame !

Vous parviendrez à déceler tout cela aussi, comme un réflexe pavlovien, et votre manière de communiquer va changer, car vous éviterez ces mêmes écueils.

Je vais vous livrer des secrets. Vous allez plonger dans les coulisses. Les animateurs survoltés qui manquent de vocabulaire, les animatrices « surgonflées » qui ânonnent devant un prompteur, les aléas du direct qui vous font regretter de faire ce métier, les coups de pression d'invités prestigieux ou de grands patrons juste avant l'antenne ou une prise de parole...

Il faut être sacrément armé pour résister à tout cela. Comme un comédien qui n'oublie jamais son texte parce qu'il l'a tellement intégré, qu'il est capable de faire sa liste de courses quand il joue. Double personnalité ? Peut-être, mais rudement utile quand on doit gérer l'imprévu. Les aléas du direct de notre propre vie. Et cela peut arriver devant des centaines de milliers de téléspectateurs ou lors de la réunion de direction de votre entreprise.

Cet ouvrage est un guide. Il propose du sur-mesure en s'appuyant sur des exemples précis, de très nombreuses révélations sur le monde de la télé et de la radio que vous n'imaginez même pas. Beaucoup d'anecdotes. Vous comprendrez enfin pourquoi cet idiot que vous détestez est toujours à l'antenne. Cela ne vous empêche pas de continuer à le regarder, pourtant.

Pour vous convaincre définitivement que ce livre doit être remboursé par la Sécurité sociale, et accessoirement qu'il devienne un best-seller, j'y introduirai de la psychologie, issue des thérapies cognitives et autres méthodes de persuasion mentale. Cela ne peut pas vous faire de mal. C'est très efficace.

Votre parole deviendra d'or.
En cinq petits jours
si vous suivez
mes recommandations.
Chaque jour correspond
à un chapitre à intégrer,
avec une somme de conseils
très digestes à appliquer
dans les vingt quatre heures.

Je vais vous prendre par la main. Je vais vous raconter une belle histoire et pas des histoires. Un récit comme un roman. Pas de « grand II, petit c, alinéa 3 ». Vous en ressortirez différent. Prêt à tous les imprévus du quotidien.

Ce n'est que pour votre bien. Je le jure. Vous avez *ma parole*.

Je parle donc je suis

On parle beaucoup. On parle fort. On parle trop, parfois. Dans ma famille marseillaise, personne n'est en contradiction avec la caricature méditerranéenne. Chacun d'entre nous a la langue bien pendue. Quitte à s'exprimer pour ne rien dire. Nous n'aimons pas les silences. Ils nous font peur. « Celui-là, c'est une vraie bazarette », rigolait ma grand-mère, Fernande, quand il fallait justifier ma prolixité précoce. « Et en plus, il a des beaux cheveux ! » Voici donc les deux principales qualités qui m'ont incité à causer dans le poste. Mon bagout, pour la technique. Ma capillarité, pour l'esthétique.

Les membres de ma famille, pas très objectifs, estiment que j'ai un don. Il faut dire que dès l'âge de trois ans j'animais les fins de repas du dimanche. Debout sur la table, je distribuais des rôles imaginaires à chacun. Personne n'osait me contredire. Sans doute pour me faire plaisir, les parents, les grands-parents, les oncles, les tantes, les cousines se pliaient à mes desiderata. J'étais déjà à ma place, à distribuer la parole ou à la reprendre. Ce sont mes débuts officiels d'animateur.

Personne n'a été surpris. Ma marraine, une voyante d'origine napolitaine, avait prévenu ma mère avant ma naissance :

- Ce sera un garçon. Il aura un destin. Je le vois sur un trône.
- Il va épouser une princesse ? s'enthousiasme Maman.

– Non, il fera parler les gens. Comme Jean-Pierre Foucault !

Ah, Foucault, la référence pour les Marseillais. À l'époque, on l'écoutait sur Radio Monte-Carlo. J'aurais bien aimé sévir sur l'antenne de mon enfance, que j'écoutais sur le vieux transistor beige et rouge de mon père. Mais cela ne s'est jamais présenté.

En revanche, mon fan-club familial se réjouit à chaque fois qu'il peut me voir ou m'entendre sur une autre chaîne de radio ou de télévision. *Ça leur fait bizarre*, à chaque fois. Je lui fournissais chaque semaine une programmation musicale de mon choix, sur une cassette audio BASF. J'enregistrais des morceaux à la radio et je plaçais ma voix entre chaque pour présenter la chanson suivante à l'intention de Mamie. Émission spéciale dédicace pour auditrice unique. Très formateur.

Ma première véritable auditrice
fut ma grand-mère.

Un peu plus tard, je succombais définitivement à l'amour du micro et, pour fêter mes 18 ans, j'embrassais une carrière d'animateur sur Radio Méditerranée. Une station locale historique de la bande FM marseillaise dont les studios étaient situés dans le onzième arrondissement. C'est ici que j'ai compris que j'allais faire un métier de ma passion. Je gommait alors, autant que possible, mon accent chantant pour laisser place à une prononciation plus pointue et légèrement plus nasillarde. Je voulais absolument, comme tous mes jeunes collègues de l'époque, ressembler aux animateurs des radios commerciales nationales. Nous étions quasiment des copies conformes à force d'être mimétiques des Parisiens de NRJ ou de Skyrock. C'était une belle période. Celle des radios libres. J'ai beaucoup appris. Jusqu'à devenir également DJ. J'animais les soirées

en empruntant des disques à la radio. Je tentais vainement de faire du scratch sur les platines, au détriment du diamant de la tête de lecture. J'ambiançais les mariages avec mon disco mobile. Je squattais les discothèques, y compris de musique antillaise...

Si je vous raconte mes premiers émois derrière un micro c'est pour bien souligner cette rencontre avec la prise de parole en public qui a changé ma vie. Une rencontre que vous n'avez peut-être pas encore complètement consommée. Pourtant, la parole est en vous. En chacun d'entre nous. Elle ne demande qu'à s'exprimer dans toutes ses largeurs. Sans doute vous faut-il le déclic pour mesurer à quel point l'art oratoire, quelle que soit sa forme, peut être puissant et jouissif.

Quand j'ai quitté Marseille pour Nancy, puis Tanger au Maroc et enfin Paris, j'ai vite compris que les choses sérieuses avaient commencé. Je suis devenu journaliste, un peu par hasard. Fier d'avoir obtenu ma carte de presse (n° 69342), je répandais ma passion à la radio (Europe 2, Radio France, Medi 1, RFI...) et à la télévision (France 3, RTL télévision, TV5...). J'y ai sans doute perdu ma naïveté car je ne parle plus pour ne rien dire. Je m'efforce d'exprimer des idées claires et pertinentes. J'exerce un métier de la parole. Mon outil est la voix. Son support, le langage. En 2000, j'ai d'ailleurs reçu le prix du commentateur sportif, remis par les écrivains sportifs qui récompensent les journalistes qui font un bon usage de la langue française.

Ma vie professionnelle et privée est donc jalonnée par ce sacerdoce. Confronté parfois à la violence sourde de ce milieu, j'ai essayé d'éviter les mauvais coups en continuant coûte que coûte mon apprentissage. Même si depuis maintenant trente-quatre ans je n'ai jamais quitté l'antenne, je considère que l'on peut progresser chaque jour. J'apprends encore aujourd'hui, même si les choses me semblent plus faciles. J'aime me lancer des défis pour ne pas perdre en

vigilance. Je n'hésite pas à *sortir de ma zone de confort*. J'aurais pu me satisfaire des bonheurs du journalisme de sport. Grand reporter à Europe 1, j'ai fait le tour du monde pour raconter des exploits. Présentateur d'émissions prestigieuses sur Canal+, la chaîne L'Équipe ou Eurosport, je me suis forgé une réputation. Pourtant, je me suis mis en danger à plusieurs reprises, en passant des castings et en tentant d'œuvrer dans d'autres domaines. Le divertissement sur Direct 8 avec les docu-réalité, dans *Mot de passe* sur France 2, et même chroniqueur dans *Touche pas à mon poste*. Puis il y a eu la période des chaînes info. Une remise en question totale. C'est l'exercice le plus difficile car tout est en direct, sans filet, et il faut savoir parler de tout et n'importe quoi. C'est d'ailleurs certainement la limite de ce poste. Mais là aussi, je me suis jeté à l'eau. Franchissant le cap du test à BFM TV, j'ai présenté quasiment toutes les tranches de cette chaîne avec des partenaires différents. Puis est venu le temps de LCI, entre JT, magazine politique ou débats sociétaux... Avec pour seul credo, la maîtrise de ma parole. Je suis dans mon rôle, comme je l'étais, enfant, debout sur la table du repas de famille.

Vous pouvez, vous aussi, être à votre place, au cœur de l'oralité. La nature nous a fait ce magnifique cadeau. Comme moi, vous pourriez le savourer en constatant que la prise de parole en public est facile quand on sait s'y prendre. En basculant à La Française des jeux et sa filiale de production FDJ Studios, j'ai mesuré à quel point l'oralité et le poids des mots étaient indispensables au quotidien, partout, dans tous les secteurs. Pas seulement sur les chaînes de télévision ou les radios.

Chaque week-end sur Europe 1, je continue à prêcher ma bonne parole. Croyez-le ou non, et ce n'est pas du prosélytisme, la parole est plus que jamais l'opium du peuple. Il n'y a pas un jour où je ne souris

à ma chance. Je vous en offre cinq pour la partager. Juste le temps de
toucher au but...

JOUR 1

Gérez votre stress

Stress et paillettes

Je n'ai plus le trac. Cela ne m'inquiète pas outre mesure. Mais je trouve que c'est dangereux dans l'exercice de mon métier. Après avoir lutté contre ce fameux stress qui paralyse, il a disparu, un jour, sans faire de bruit. Aujourd'hui, quelle que soit ma tâche, présenter une émission de télé, animer un débat à la radio, prendre la parole en public lors d'une convention d'entreprise ou exprimer une idée lors d'une réunion... je n'ai plus peur. Je ne ressens plus rien. Et c'est dommage, car désormais je vis sans filet. On mettra ce phénomène sur le compte de l'expérience, de l'habitude. Des heures et des heures de direct, cela peut en effet désinhiber. Mais il me manque quelque chose désormais. Il me vient en mémoire la réponse de Sarah Bernhardt à une jeune actrice qui lui confiait ne pas avoir le trac avant de monter sur scène : « Cela viendra avec le talent. » C'est un peu vexant pour moi aussi, mais c'est une bonne piqure de rappel. Voilà pourquoi être stressé avant de parler en public est une bonne chose. C'est une bouée de sauvetage. Cette petite alarme au plus

profond qui vous évitera de sortir de la route. À condition d'identifier le bon stress et de l'utiliser, tout en chassant, ou plus exactement en hypnotisant, le mauvais. Celui qui paralyse, qui provoque des bouffées de chaleur, qui déclenche une sudation anormale. Celui qui n'irrigue plus le cerveau et qui bloque l'expression de nos idées dans un coin du cortex.

Le stress c'est comme
le cholestérol.
On en a tous plus ou moins.
Il y a le bon et le mauvais.
Changez donc vos
habitudes oratoires.

Avoir le trac est on ne peut plus normal. Cela fait partie de notre éventail de réactions émotionnelles lorsque l'on est confronté à une situation inhabituelle, stressante. Parler devant des inconnus (ou connus) n'est pas naturel. C'est une mise à nu, une mise en abyme de soi. Ceux qui vous diront qu'ils n'ont jamais vécu ce genre de sensations lors d'une prise de parole sont des menteurs. Même les beaux parleurs ont été confrontés à cette situation.

Identifiez vos émotions

Dès que vous en aurez la latitude, au fur et à mesure de l'application de mes recommandations, observez vos émotions, laissez-les vivre quelque peu pour mieux les contrôler. Identifiez-les pour les résorber et les malaxer à votre convenance. Étudiez-les a posteriori pour mieux les reconnaître et les dompter lors de votre prochaine prise de parole. Surtout, dédramatisez autant que possible. Finalement ce ne sont que des mots qui sortent de votre bouche. Même si vous êtes timide. Même si vous étiez tétanisé quand vous deviez passer au tableau pour réciter la leçon du jour ou présenter un exposé en classe.

On entend souvent les acteurs ou actrices, en promotion de leur dernière pièce de théâtre ou de leur dernier film, évoquer le trac. Ce phénomène qui ressemble à une petite boule et qui les accompagne toujours en se présentant devant leur public. Même les plus grands ont vécu ça. Cabot, extraverti ou pas, c'est inévitable.

À la télévision ou à la radio, c'est identique. Pour ma première émission sur Canal+, la quotidienne *Jour de sport*, en 2005, je peux vous dire que je ne faisais pas le fier. Bouche sèche et pâteuse. Ou l'inverse. Une incontrôlable envie d'aller aux toilettes, ponctuée par la respiration saccadée d'une femme qui accouche. J'avais pourtant déjà pas mal de métier, surtout en radio, après dix années passées sur les stades pour Europe 1. Il m'était déjà arrivé d'être confronté à un public qui vous regarde. Lors de réunions ou de conférences face à des collègues. Ou bien lorsqu'un patron entrait dans la régie du studio et échangeait avec le réalisateur ou le technicien en me regardant. Sans savoir ce qu'il disait ou ce qu'il pensait de moi. Paradoxalement, cela suscitait intérieurement une impression de malaise. Le regard des autres, leur jugement et l'interprétation que l'on en fait sèment le doute qui lui-même récolte le stress. Et pour

cette première sur Canal+, avec toute la pression que cela peut représenter, entre l'agitation des équipes et les lumières, j'avais également en face de moi l'objectif de la caméra. Tous ceux qui allaient me regarder étaient là, compressés dans ce cercle de verre. Je ne devinais pas leurs visages. Je ne me demandais même pas comment ils avaient fait pour entrer si nombreux dans un si petit objet. Je n'imaginai que leurs regards inquisiteurs et leurs critiques acerbes. C'est sûr, je n'étais pas à ma place et cela allait se voir. Je me préparais déjà à feindre un malaise en cas d'urgence ou de mutisme ridicule. Et tant pis si je devenais l'une des stars du bêtisier de Noël. Surtout que l'invité de l'émission s'appelait Michel Platini. Mon idole. Le rapport que j'entretenais avec lui depuis mon enfance était proche de l'adoration et sa présence allait forcément m'intimider. Tu as voulu faire de la télé ? Débrouille-toi maintenant, espèce d'idiot.

Hélas, Michel Platini ne fut pas un allié. Il est arrivé bougon quelques minutes avant le générique et m'a demandé ce qu'il y avait au programme, en me lançant un regard noir. Un programme qui ne lui convenait pas et la menace semblait sérieuse : si on ne changeait pas immédiatement l'ordre des sujets, il quitterait le plateau. À ce moment-là, j'avais déjà le décompte de la scripte dans l'oreillette...

J'ai fait comme prévu. Je ne me suis pas mis encore plus en danger pour répondre aux exigences de Platini. Mon instinct de survie sans doute. Je compris un peu plus tard que mon footballeur préféré était coutumier du fait. Mettre la pression au jeune journaliste pour rigoler et sans doute aussi afin de prendre l'ascendant psychologique. Car parler à la télévision, en public, peut s'apparenter à un combat, à un jeu de stratégie.

L'émission s'est bien déroulée. Avec du très bon Platini, qui n'a pas mis sa menace à exécution au risque de se ridiculiser lui-même. *Jour de sport* a bien vécu. Ce fut une expérience formidable pendant trois

saisons, chaque soir en direct, avec des invités prestigieux. Cette expérience du premier soir m'avait permis de franchir un cap psychologique et j'étais mieux armé pour la suite. Miracle de la santé ou du corps humain, j'avais totalement oublié mes chaleurs et envies pressantes. Plus question de rentrer pleurnicher chez moi avant l'antenne. J'avais été mis au pied du mur et mon inconscient avait fait le reste.

Je cite souvent cet exemple :

Si tu sais nager et que tu tombes à l'eau,
tu ne vas pas te débattre
ou réfléchir à quel geste accomplir
pour ne pas couler... Tu nages !
Parler en public, c'est savoir nager.

C'est comme respirer, c'est inné. La parole en public et l'intervention médiatique, car c'est très voisin, doivent relever du réflexe.

Si j'ai pris le temps de vous raconter cette anecdote avec Michel Platini sur Canal+, c'est parce que les expériences ont valeur d'exemple. C'est également pour que vous puissiez vous approprier celui-ci et l'adapter à votre réalité.

Pour cela je vais vous apporter de l'aide.

Rassurez-vous, votre cas n'est pas unique et vous n'êtes pas une cause perdue. Nous avons tous en nous une forme de charisme et le pouvoir de la parole. Il suffit de les sublimer en les libérant. J'y suis parvenu avec une présentatrice de télévision que j'ai accompagnée il y a quelques années. Et c'était loin d'être gagné. Elle était tétanisée par le direct, à en perdre tous ses moyens. Au départ, elle n'avait pas un talent fou. On peut même dire qu'elle n'était pas vraiment faite pour ce métier. Le trac la pétrifiait, au point de la rendre fiévreuse

avant l'antenne. Quasi mutique pendant. Vidée, le dos endolori après. Ce stress transformait même son timbre de voix et perturbait son élocution, au point que son articulation relevait de l'orthophonie. Même devant un prompteur, elle donnait l'impression d'ânonner. J'imagine que son intestin devait envoyer des signaux de détresse. Son malaise était tel qu'il contaminait le plateau. Comme un virus, son stress communicatif se répandait jusqu'aux équipes techniques. L'émission tournait autour d'elle, mais dans le mauvais sens. Celle qui devait être un atout du programme le mettait en péril.

Face à une telle situation, il fallait agir. Et elle s'est améliorée. Bien sûr, rien de miraculeux, mais on partait de tellement loin. Cette animatrice s'est finalement installée durablement dans le PAF. Je l'observe parfois et je note encore quelques réminiscences. Mais franchement, elle s'est métamorphosée, conditionnée par un état et des techniques. Elle a sauvé sa vie médiatique quand elle a accepté de me faire confiance, et surtout de s'investir corps et âme dans ma méthode. Elle a fini par croire en elle. C'est là tout l'enjeu. Croire en ses capacités, car nous sommes tous dotés d'une forme de charisme, qui est l'expression de notre personnalité. Mais nous possédons (quasiment) tous l'usage de la parole. Un *super-pouvoir*. L'habile mariage des deux doit sublimer votre expression orale.

Comment ? Si vous vous êtes identifié au cas pratique de la jeune femme ci-dessus et à ses symptômes, les prochaines lignes sont vraiment pour vous.

Il faut dans un premier temps faire preuve de bon sens.

Se mettre dans les meilleures conditions de confort semble indispensable lorsque l'on sait que l'on va parler

et que c'est une épreuve douloureuse.
Se sentir à l'aise dans ses vêtements, ses
chaussures.
Aimer ce que l'on porte. Sentir bon. Être propre.
Éviter une soirée arrosée la veille.
Contourner une dispute le matin avec son
conjoint
à cause de la soirée de la veille (pas toujours
évident).
Arriver en avance pour éviter d'être en retard...
Et toutes les petites choses qui peuvent vous
mettre
dans un état de sérénité, voire d'invincibilité.
Préparez-vous comme un sportif de haut niveau
pour qui chaque détail compte.

Le jour J, n'hésitez pas à privilégier la forme plutôt que le fond. Ce dernier vous l'avez déjà. Vous êtes censé avoir préparé un sujet que vous maîtrisez. Vous savez que vous pourrez, au pire, balbutier quelques idées en vrac. Mais cela n'arrivera pas ! S'en convaincre est déjà un premier grand pas. Même si vous n'en êtes pas persuadé, je vous le garantis. Je n'ai jamais vu personne se saborder ou se mettre à pleurer devant un public ou ses collègues parce qu'il ne trouve plus les mots.

Encore une fois, faites-vous confiance. C'est la méthode Coué, construite sur des bases solides. Tel le boxeur qui encaisse des coups et se dit : « Même pas mal ! »

Pour arriver au sommet de la confiance psychologique avant de parler en public, il y a d'autres petits secrets. J'évoquerai plus largement, dans un chapitre suivant, la partie programmation neurolinguistique.

Un terme savant qui consiste tout simplement à se projeter sur l'événement en l'imaginant se dérouler de la plus belle des manières. Une répétition mentale qui a le mérite de donner la sensation du déjà-vu, déjà-fait. On se visualise avant, franchissant l'obstacle avec succès.

Restons d'abord sur le processus simplissime. Le mieux-être pour bien paraître étant acquis (au passage, félicitations, vous venez de vous auto manipuler), confortons-le avec quelques rituels...

Actionnez votre interrupteur

Pour prolonger l'état de confiance dans lequel vous avez commencé à vous plonger, il faut d'abord le valider. Par un geste. Un geste qui peut sembler insignifiant mais qui va enclencher la bête de communication qui sommeille en vous. Ce geste symbolique va créer un état. C'est comme si vous appuyiez sur un interrupteur et que tout s'éclairait à l'intérieur. Et en plus, des volets roulants se referment, pour fabriquer une armure, un costume de super-héros. Quelques métaphores pour bien souligner que vous devenez quelqu'un d'autre, quand vous le décidez. Voilà pourquoi je presse fermement mon pouce et mon majeur quand je m'apprête à passer à l'antenne. C'est mon rituel. J'actionne mon interrupteur. Mais vous avez le droit de vous gratter le nez, de vous pincer la fesse gauche, de toucher votre alliance ou de caresser vos cheveux, comme le font certains, inconsciemment, avant de dire quelque chose d'important. Cela peut se rapprocher de la superstition, comme certains sportifs qui portent le même slip les jours de match, mais cela vient encore renforcer vos certitudes. Réduire l'incertitude, c'est la clef.

N'hésitez pas à prendre une grande inspiration, puis soufflez profondément pour évacuer les dernières miettes de nervosité. Je reviendrai plus tard sur le travail respiratoire, pour celles et ceux qui en éprouvent le besoin.

À ce stade, ma recommandation serait même d'en mettre plusieurs couches. En plus de l'interrupteur et de l'inspiration, juste avant de prendre la parole, pensez à un moment heureux, une franche rigolade ou à quelqu'un de bienveillant, que vous aimez. Moi, je pense systématiquement à mon ami de toujours, Samir Bouadi, un auteur metteur en scène aussi brillant que désopilant. Le regard qu'il porte sur moi est rassurant. C'est le même que celui qu'il m'adressait quand il m'a fait jouer au théâtre. C'était il y a bien longtemps, mais c'était tout de même sur la scène de la prestigieuse salle Poirel, à Nancy. Ce soir-là, il a bien fallu vaincre le trac. Depuis, le regard de Samir m'accompagne et il me met dans un état qui indique qu'il ne peut rien m'arriver.

Lors de votre intervention en public, recherchez votre Samir. Celui ou celle, présent physiquement, sur qui vous pourrez vous appuyer. L'ami ou le collègue en qui vous puiserez de la confiance, surtout si le stress commence à monter. C'est souvent lors des premières secondes, la première minute. En cas d'alerte, ne vous adressez qu'à

vosre complice et faites votre présentation ou votre discours à huis clos, en tête à tête avec lui. C'est une image, évidemment, mais elle est suffisamment forte pour que l'on y plonge comme dans un lit douillet. L'idéal serait que cette intimité ne dure pas, mais si cela vous fait du bien... Vous pouvez même identifier plusieurs alliés, qui seront là pour vous soutenir ou parce qu'ils ont travaillé sur le dossier avec vous.

Vous avez sans doute
dans votre entourage
quelqu'un qui irradie,
à qui on aime se confier
et qui apaise.
Engagez-le !

Si aucun n'est disponible au moment crucial, pensez à moi, je ne vous lâcherai pas. Mais appliquez vos rituels scrupuleusement. Cela peut paraître puéril ou inutile. Pourtant, c'est de cette manière que l'on se forge un mental et que l'on écrit le début de l'histoire d'une intervention. Une nouvelle histoire à chaque fois, mais dont le départ, la mise en condition, est identique, pour mieux naviguer ensuite.

LES EFFETS « SPÉCIAUX »

Pour la jouer « citadelle imprenable », je vous conseille également, autant que faire se peut, de repérer les lieux. Si vous en avez la possibilité, humer l'atmosphère de l'endroit où se déroulera votre prise de parole a du sens. Ainsi, vous pourrez vous l'approprier et en faire un sanctuaire. Quelques minutes suffisent pour mesurer mentalement la distance entre la scène et les sièges, pour observer

l'intensité de la lumière (attention à ne pas l'avoir dans les yeux, tout comme celle du soleil), pour appréhender la résonance et apprivoiser l'âme du lieu. Il est préférable de vous sentir à la maison pour jouer à domicile. L'idéal serait de pouvoir y répéter, même seul, pour définitivement prendre possession de l'endroit. Si c'est impossible, car vous avez rendez-vous chez un client que vous ne connaissez pas, ou que vous allez découvrir les locaux, pas de panique. Les rituels sont là, mais vous pouvez toujours le complimenter sur la couleur des murs ou le style moderne du bâtiment. C'est déjà une première approche de prise de pouvoir des lieux. Votre jugement vous donne l'avantage. Ensuite, efforcez-vous de choisir votre place, l'endroit où vous allez vous mettre en action, même instinctivement. C'est votre prise de parole !

Il m'est déjà arrivé lors d'un duplex à la télévision de demander à mon invité, sous un prétexte esthétique en sa faveur, de se déplacer pour que je sois dans la lumière, ou à l'abri du vent ou pour avoir un joli décor derrière moi. Je n'ai pas de meilleur profil, mais si c'est votre cas, privilégiez votre position pour vous mettre en valeur et surtout en confiance. Cela peut aussi masquer une rougeur disgracieuse ou une tache sur un chemisier.

Assurez-vous, par exemple,
que votre ombre ne se découpe
pas dans le grand écran
qui projette les images
ou les slides. Non seulement
vous allez encombrer la diffusion
mais en plus l'assistance
ne regardera plus que le contour
de votre silhouette noire.

Il existe encore d'autres ingrédients dans la panoplie du « beau parleur ». Une fois que la logistique interne est bien réglée, penchons-nous sur les éléments perturbateurs. Ces signes extérieurs qui contribuent à nous faire perdre nos moyens.

Il n'y a rien de plus désagréable lors d'une intervention en public que de se laisser happer par les scories ambiantes. À savoir, par exemple, quelqu'un qui semble plus s'intéresser à son smartphone qu'à votre propos. Il y a aussi ceux qui chuchotent ou qui paraissent rire sous cape (de moi ?). Ou pire encore, lorsque le brouhaha s'installe et qu'il devient incontrôlable. C'est incontestablement un manque de respect, mais il faut manipuler ce phénomène avec précaution, car dans l'auditoire figure peut-être un supérieur hiérarchique ou un client important. J'en conviens, ils ont de très mauvaises manières. Ce sont souvent les mêmes que l'on a envie d'étrangler au théâtre ou au cinéma, parce qu'ils se croient seuls au monde.

Néanmoins, rien ne vous interdit de faire preuve d'un peu d'autorité. Comme un professeur qui demande le silence à ses élèves : « Merci, nous allons commencer dans quelques instants » ou « Je vous demande un peu d'attention, s'il vous plaît », sur un ton élevé, avec la voix qui porte. Cela contribuera à vous imposer comme l'orateur et à vous mettre en confiance. Vous serez ainsi déjà dans le rôle.

Concernant le malotru qui regarde son
téléphone,
vous pouvez vous amuser à le fixer avec le
sourire
et à chercher son regard, dès qu'il lève les
yeux.

C'est un petit jeu amusant qui va vous inciter
à vous imposer un peu plus. Et surtout, vous ne

serez pas perturbé par son attitude. Vous savez qu'elle existe ou qu'elle peut se reproduire. Du coup, vous maîtrisez la manière de ne pas en tenir compte pour votre propos. Vous allez même vous servir de cet épiphénomène pour surmonter votre stress et vous exprimer clairement.

Quant à ces deux énergumènes, souvent au fond de la salle, qui papotent en permanence, au point même de déranger l'assistance (qui parfois lâche généreusement un « chut ! » bienfaiteur), voilà comment les déstabiliser. Si vous n'arrivez pas à ignorer ces malfaisants et que cela vous déconcentre vraiment, vous interrompre et les fixer, toujours avec le sourire, est une solution. Cela créera un trouble général qui les fera culpabiliser. Là encore, cela vous sera utile, car vous allez déplacer la gêne qui pourrait vous faire sortir de la route, sur ces éléments perturbateurs. Cela sera même salvateur si vous avez une absence et que le trac vous envahit en coupant l'accès des mots au cerveau. Déplacer l'énergie peut fournir une béquille ou une bouée en cas d'accident. Cela justifiera le fait que vous perdez le fil : « J'ai d'ailleurs très envie de demander à ces deux messieurs au fond à gauche ce qu'ils en pensent », « Je note que Pierre et André ont tout retenu jusqu'à présent, si j'ai besoin d'aide, si je perds la mémoire, je ferai appel à eux, n'est-ce pas, messieurs ? » ou toute autre phrase de déconnexion, qui vous laissera le temps de reprendre vos esprits et de retomber sur vos pattes. La réaction collective que cela va provoquer va devenir une alliée et vous aurez gagné la solidarité de l'auditoire. Et du temps. Cela vous donnera du cœur pour prolonger votre discours. Ces béquilles miraculeuses, parce que

la parole en public est bien faite, vont devenir vos meilleures amies. Parler, discourir, intervenir va devenir un jeu.

Les mots béquilles

Les béquilles de forme peuvent se transformer en béquille de fond. Vous utiliserez les mots, des termes qui ne servent à rien, pour rebondir ou surmonter une difficulté due au stress. Ainsi, les « comment dirais-je », « pour tout vous dire », « il y a un point sur lequel j'aimerais insister » ou encore « j'aimerais trouver le mot juste, c'est important, car cette idée est fondamentale... » seront inscrits dans votre langage spontané, dans un tiroir mental. Comme un réflexe, quand vous chercherez vos mots ou quand le cerveau n'irriguera plus, à cause du stress. Vous pourrez même observer une pause silencieuse, comme si ce que vous allez dire est très important. Ces quelques secondes seront indispensables pour rétablir la trajectoire, pour trouver la phrase d'après, enchaîner sur l'idée suivante. Et surtout, garder l'ascendant sur le public. Prendre la parole, c'est prendre le pouvoir.

Y A UN TRUC !

Je ne compte plus le nombre de fois où j'ai eu l'impression d'être en difficulté dans certains débats foot sur RTL, en 2010. Je manquais sans doute de fond. Trop confiant et trop sûr de mon vécu, je n'étais pas autant au point sur l'information que mes collègues. Je déplaçais alors le débat en prenant un exemple du passé, que je maîtrisais mieux. Il m'arrivait aussi de tenter l'humour ou de porter un jugement taquin sur un autre invité pour tirer la couverture à moi, sans avoir à montrer mes lacunes. Je pouvais même hausser le ton pour bien prouver que j'étais sûr de mon fait. Pourtant, je n'en menais pas large face à la science de mes confrères.

Un sentiment désagréable qui s'applique aussi à mes passages sur BFM TV (2015-2016) et sur LCI (2017-2018). Alors présentateur des

tranches d'informations, je devais tout faire. Lancer les sujets d'actualité, échanger avec le présentateur météo ou bien questionner l'invité politique. Polyvalent en tout, expert en rien. Sans doute trop rompu au journalisme de sport, je ne me sentais pas toujours légitime à interroger un expert en finance ou le leader d'un parti. Mais j'ai fait le métier. En préparant sérieusement, bien sûr. Or, le principe de l'actualité en direct, c'est qu'il peut survenir n'importe quel sujet à n'importe quel moment. Et quand on n'a pas le fond, il faut tout miser sur la forme. Prendre un air sérieux et sûr de soi, poser une question bateau comme si la réponse devait vous attribuer le prix Pulitzer, se servir sans cesse de « c'est-à-dire », « mais encore » ou répéter la fin de la réponse de l'invité pour mieux construire la phrase suivante. C'est un court répit qui permet de se restructurer mentalement. Je reconnais que le trac se fait bien ressentir quand on n'est pas sûr de soi. Mais je ne le montrais pas. Et mon comportement agissait comme une mécanique bien huilée. Je souris souvent quand j'observe mes consœurs et confrères des chaînes info. Je sais quand ils sont dans le dur, quand ils sont en « Spéciale ». On leur parle dans l'oreillette alors qu'ils s'expriment. C'est aussi pour cette raison qu'il y a des accros ou des « bugs ». Ce n'est pas facile. C'est très stressant d'être regardé à la télévision en train de galérer. On a parfois envie de rentrer chez soi. Il m'est arrivé de me demander ce que je faisais là en résistant à des bouffées de chaleur.

Je me souviens de ce brillant chef de projet d'une grande entreprise qui est venu me voir en 2015, un peu désespéré. Physique avantageux, éloquent, bien disposé intellectuellement... Sa carrière ne devait être qu'ascension. Sauf que lorsqu'il était au contact des directeurs de sa société, invité par le « comex » pour une présentation ou un rapport, il était pris d'un trac incontrôlable, qui lui faisait perdre tous ses moyens. Comme la belle présentatrice TV

susnommée. Impossible pour lui de se mettre en valeur et de prouver qu'il était archi-compétent. À chaque fois, c'était une vraie torture, qui commençait quelques jours avant le moment fatidique et qui se concluait par une prestation fade, voire gênante.

Pour votre prochaine prise de parole, inspirez-vous des présentateurs de chaînes info.

Ces bustes, ces femmes et hommes troncs, qui font comme vous. Ils gèrent, contre vents et marées, leur parole en public.

Ils luttent contre le trac, eux aussi.

Et ils chassent leurs démons.

Comme vous, ils sont impressionnés quand ils s'expriment face à un ministre.

D'accord, vous aurez sans doute peu l'occasion de parler à un ministre à la télévision (encore que...),

mais vous serez sans doute confronté à votre hiérarchie. C'est équivalent.

Dans ce cas-là, le meilleur conseil c'est la projection imaginative :

visualisez intérieurement le ou les individus qui représentent le pouvoir, la hiérarchie et qui sont des déclencheurs de stress, dans des situations intimes et inconvenantes.

Cela peut aller de la nudité aux besoins naturels

en passant par l'ébriété ou même des images de
sexe

Je vous garantis que vous ne regarderez plus votre patron de la même manière, si vous décidez de vous faire des films « trash » avec lui. Descendu de son piédestal, le contact sera meilleur. Le rapport va changer. Votre stress va s'atténuer. Du coup, avant de prendre la parole devant votre épouvantail, pensez à votre arsenal de rituels et ajoutez-y cette image, même fugace, des membres de la direction dans leur plus simple appareil. Beurk ! J'ai testé pour vous. Je vous assure, les patrons de chaînes et les grands producteurs font moins les fiers quand ils sont tout nus devant vous. Cela désinhibe carrément.

Ne vous laissez pas plomber par le contexte

On se fait souvent tout un monde d'un contexte. Quand on stresse, se mettre en situation d'infériorité par protection est une réaction normale. Mais trop facile. Résultat : on se met la pression alors qu'elle ne se justifie pas. Surtout lorsque l'on parle en public. L'orateur a toutes les mauvaises raisons de penser qu'il est face à un auditoire hostile, ou du moins méfiant et perplexe. Ce conditionnement plombe la prise de parole alors qu'elle n'a pas encore commencé. Lâcher prise, se faire confiance et ne pas s'avouer vaincu avant même d'avoir essayé de se décontracter... Ce sont les clefs du succès.

J'aime raconter cette anecdote rapportée à de nombreuses reprises par Paul Watzlawick, un psychothérapeute de renom, spécialiste de la théorie de la communication. Qu'elle soit réelle ou pas, elle est absolument significative. L'histoire d'un homme, résidant au rez-de-

chaussée d'un immeuble, qui a besoin d'un marteau. Il se souvient vaguement que son voisin du huitième étage en possède un. Il décide d'aller lui demander de le lui prêter. Mais en grim pant les escaliers, il se convainc, au fur et à mesure, que ce voisin n'est pas si généreux. Palier par palier, il s'autopersuade que ce voisin est en fait malfaisant et antipathique. Voilà pourquoi, lorsqu'il arrive au sommet de l'immeuble, un peu essoufflé, et alors que le voisin lui ouvre la porte, il lui lance un cinglant : « Je n'en veux pas de ton marteau, connard ! » Une autre manière d'exprimer un stress qu'il s'est lui-même infligé. C'est également ainsi que démarrent les querelles de voisinage. Démonstration qu'il est possible de canaliser cette mauvaise énergie qui nous paralyse ou qui nous rend irascible, en prenant conscience d'abord que le principal responsable, le vecteur, c'est soi-même.

Si tous ces bons conseils et ses expériences ne suffisent pas à apaiser votre trac, à canaliser votre nervosité, au point que cela reste handicapant (ce dont je doute), je vous propose de valider vos efforts avec la sophrologie.

Testez la sophrologie

La sophrologie est une méthode de développement personnel qui active la conscience individuelle. On peut comparer cela à de l'autohypnose ou à de la suggestion, en travaillant notamment sur la respiration. C'est très efficace, je peux en témoigner, car cela peut aider à contrôler toutes sortes de peurs qui jalonnent notre existence. Cette approche qui met en symbiose le corps et l'esprit tient compte du parcours et de l'histoire de chacun, car nous sommes uniques. On peut aussi comparer la sophrologie à une méthode de relaxation ou une médecine alternative. C'est une discipline qui a été créée en 1960 par Alfonso Caycedo, un psychiatre colombien. Elle est de plus en plus courante chez les sportifs, les artistes et les gens de télé, donc n'hésitez pas. Les lignes de cet ouvrage vous ont déjà mis sur le chemin.

Il peut arriver que le stress, ou la tentative de contrôle de celui-ci, provoque des réactions physiques telles qu'une sudation inhabituelle, des éruptions cutanées ou des gestes qui s'apparenteraient à des tics de nervosité. Pas de panique. Si vous êtes sujet à la transpiration, rien ne vous interdit un mouchoir dans la poche si besoin. Éponger votre front n'est ni humiliant, ni répréhensible. C'est toujours mieux que d'avoir le visage qui brille ou des gouttes de sueur qui perlent. Ce sera aussi une bonne occasion de faire quelque chose de vos mains. Naturellement.

Les mains justement. Elles ont la parole. Elles envoient des messages. Lors de nombreuses séances de coaching, c'est une question récurrente :

Que faire de mes mains ? La grande majorité des intervenants pense parler comme un Italien.
Ce n'est pas faux. Mais cette question existentielle

peut générer du stress. Votre concentration peut être altérée par une pensée divergente au sujet de vos mains. Vous parlez et en même temps vous regardez agiter les mains. Perturbant, n'est-ce pas ?

Une séance anti-stress

En position debout, placez vos deux mains jointes sur le nombril et plaquez vos deux coudes au-dessus des hanches. En position assise, c'est de la bienséance, comme lorsque vous êtes à table. Posez vos avant-bras sur le rebord de la table, les mains jointes ou posées à plat. S'il n'y a pas de table et que vous êtes assis face à votre public, gardez les jambes serrées, les mains posées sur les cuisses. Maintenant que vous savez quoi faire de vos mains, vous pouvez les oublier. Et vous verrez qu'elles s'exprimeront seules, naturellement. L'inconscient reprendra le dessus et vous parlerez avec les mains sans le savoir. Et c'est très bien comme cela. En liberté, vous n'aurez plus à vous soucier d'elles. Le corps humain est un outil formidable dès qu'on l'oublie. Et les mains ne seront plus un sujet de stress.

Si d'aventure, vous tenez un micro en main, afin d'éviter les tremblements, je recommande de plaquer votre coude et votre avant-bras sur vos cotes, la tête du micro sur la pointe du menton. Cela aura un effet stabilisateur concluant. On vous entendra bien, sans que votre bouche ne soit masquée.

Pour parachever votre résistance au trac vous pouvez vous filmer, avec votre smartphone par exemple, c'est une initiative qui peut s'avérer

instructive. Elle permettra de peaufiner et de
procéder
à quelques réglages d'apparence. Mais attention,
ce n'est pas la panacée. Nous sommes rares à aimer
nous voir ou nous entendre. On n'apprécie pas sa
voix.
L'écouter provoque même une impression bizarre.
Et quand on s'observe en vidéo, il y a de nombreux
gestes ou attitudes parasites qui peuvent nous
heurter.

Cette expérience est donc à utiliser avec parcimonie. Dites-vous qu'on vous aime comme vous êtes. Ne changez pas votre nature. Ne vous inventez pas de nouveaux complexes. En revanche, devenez Narcisse ! Retenez les bons côtés et ce qui est le plus attractif chez vous.

La restitution ou la réception d'une prise de parole est toujours sous-estimée par l'orateur lui-même, qui pense ne pas avoir été clair, convaincant ou séduisant. L'un des chroniqueurs de l'une de mes émissions sur l'Équipe 21, pourtant plutôt expérimenté et efficace, avait sans cesse besoin d'être rassuré après sa prestation. Ainsi, quand nous n'étions plus à l'antenne, il me demandait dix fois, si *on* avait été bons, comment *il* était et si j'étais content de l'émission. Je répondais sincèrement positivement. Mais cela ne l'empêchait pas de reposer la même question jusqu'à ce que je lui tresse des louanges. Sinon, il se serait persuadé qu'il n'avait pas été à la hauteur. Le ressenti de l'émetteur et celui du récepteur sont souvent en décalage. Parfois bafouillant à la radio ou laissant place à un silence (un blanc à l'antenne) d'une ou deux secondes parce que j'hésitais, combien de fois ai-je craint avoir provoqué une catastrophe radiophonique...

Pourtant, à la réécoute ou quand j'interrogeais le réalisateur, il ne s'était quasiment rien passé. Pas de quoi en faire un drame. En fait, il ne faut pas trop se regarder faire ou s'écouter parler !

Cela étant, une bonne répétition devant un miroir peut vous accorder quelques certitudes. Mais vous pouvez aussi tester ces conseils et les appliquer lors d'une réunion sans importance ou encore lors d'un repas de famille. Essayez-les, pour mieux les adopter, dans un endroit confiné et bruyant. Un café au moment de l'*happy hour*, pourquoi pas ? Mais soyez investi, concentré dans cette circonstance.

Savoir parler
sans avoir à y penser.

Celles et ceux qui souhaitent aller plus loin peuvent rechercher les clubs d'éloquence qui sont de plus en plus nombreux. Cela pourrait présager une réunion d'alcooliques anonymes, mais en fait c'est une démarche judicieuse. La pratique aide à progresser encore plus vite. Le théâtre, bien sûr, est une excellente option pour contrôler le trac. Il permet également de travailler sur les grands textes qui vous autoriseront une prolixité maximale. Le chant peut aussi rendre service, même dans les karaokés.

Je le répète, respectez la chronologie de notre protocole, appliquez vos rituels. C'est votre méthode désormais. La mécanique doit s'installer pour devenir un réflexe.

JOUR 2

Maîtrisez votre temps

Trouvez votre source d'inspiration

Désormais, le trac n'a plus ou presque plus d'emprise. Vous allez donc pouvoir vous amuser avec la parole en public. C'est un jeu qui peut être addictif quand on admet qu'il est à la fois stratégique, mécanique et pédagogique. Votre prise de parole va devenir élastique, corvéable. C'est une pâte à modeler formidable grâce à laquelle vous allez inventer, lancer des défis et parfois créer des formes inattendues. Mais quel que soit votre style, vous serez toujours dans le vrai lorsque vous parlerez en public. Vous parviendrez à improviser de plus en plus, mais sans jamais sortir du cadre. Les mots sortiront naturellement de votre bouche. Prendre la parole deviendra un réflexe pavlovien.

Prenez exemple sur celles et ceux dont parler en public est le métier. Les politiques, les animateurs, les journalistes, mais pourquoi pas aussi les commerciaux, les vendeurs ou les enseignants et les formateurs.

Les médias sont une source d'inspiration intarissable dans l'apprentissage de la parole. Comme un atelier grandeur nature. Un vivier sous microscope.

Observez, espionnez,
décortiquez les orateurs
qui passent à la télé,
à la radio ou dans les
vidéos de la Toile.
En vous imaginant à leur
place, vous parviendrez
à soutirer des
informations précieuses.

Coupez le son et ne vous fiez qu'au comportement non verbal, vous verrez à quel point l'attitude est capitale.

Maintenez une écoute active

Je ne dis pas que le fond, qui est la matière première essentielle d'un discours, a disparu. J'affirme en revanche que la manière d'interpréter une idée ou un propos sera plus convaincante que son excellente rédaction. Une prise de parole bien cadrée sur la forme, alors que le fond est superficiel, sera souvent plus persuasive et plus séduisante qu'un propos, sans failles verbales mais mal incarné. Le fond en arrive même parfois à endommager le message quand il est trop exhaustif, indigeste ou trop technique. En somme, il est préférable d'abord d'être bien vu avant d'être compris. Il est important d'intégrer que l'attention d'un public se dilue au fur et à mesure d'un propos. La moyenne est de dix-huit minutes, avec un pic au début et à la fin. Voilà pourquoi il est essentiel de tout faire pour le tenir en haleine, ou du moins le maintenir en écoute active.

Beaucoup d'orateurs se rassurent avec une préparation exhaustive de leur discours. Rien n'est laissé au hasard, aucun chapitre ou élément, même secondaire, n'est oublié. Ainsi, personne ne pourra en faire le reproche. On stocke donc un maximum d'informations jusqu'à en obstruer le canal de réception du public. Vous allez par conséquent *gaver* votre auditoire dans tous les sens du terme. Il ne retiendra pas grand-chose au final et vous le laisserez sur une impression mitigée, voire indifférente. Si la moitié ne s'est pas endormie...

DEVENEZ LE MAÎTRE DU TEMPS

Ne faites pas trop long ! Ce serait plus complexe à gérer pour vous et, ainsi votre auditoire ne sera pas assommé, surtout quand le sujet traité -et c'est souvent le cas- n'est pas drôle ou divertissant. C'est pour cette raison que, dans les émissions de télé ou de radio, tout est cadré et minuté.

Le rapport au temps est important lorsque l'on s'adresse à un auditoire. Du coup, n'hésitez pas à vous chronométrer, si vous faites des répétitions. Rien ne vous empêche d'avoir votre montre ou votre mobile tout proche lors de la prise de parole. Ou mieux, une pendule dans la salle. Ou bien encore un allié qui vous donnera des indications temporelles comme le feraient une scripte à la télévision et un metteur en scène au théâtre.

Au théâtre, au cinéma, il y a des scripts. À la télévision, à la radio, ce sont des conducteurs. Il s'agit de documents qui amendent la chronologie rédigée de tout ce qui va se dérouler lors du spectacle ou de l'émission. Tout doit tenir dans un timing précis. Chaque phrase, chaque indication doivent être respectées autant que faire se peut. Ce n'est pas toujours le cas avec les fameux « aléas du direct ». En ce qui me concerne, je me fais une fierté de lancer le carillon à l'heure pile sur Europe 1, malgré des débats passionnés dans mon émission de sport. À 21 heures, il est vraiment 21 heures et pas 21 heures et 30 secondes ou 21 h 01. Une discipline que je vous invite à appliquer afin de bien cadrer votre prise de parole. La ponctualité est la première qualité du bon orateur. Imaginez qu'une émission en direct démarre à 20 heures piles... Si vous arrivez avec 30 secondes de retard, c'est catastrophique. Panique à bord !

C'est malheureusement déjà arrivé plusieurs fois lors de mes émissions de télévision. La coanimatrice qui avait fait du retard sa spécialité ratait le début parce qu'elle était toujours au maquillage ! Incorrigible.

Il lui aurait été impossible de présenter les informations sur France Info ou RFI, ou encore dans certaines radios locales, à cause des décrochages à la seconde. C'est un moment crucial où l'on n'a pas le droit à l'erreur. Sans quoi on peut se faire couper la chique en pleine phrase ou bafouiller parce que l'on perd ses moyens. Quand une antenne raccroche sur une autre (c'est aussi ce que font RMC et BFM TV, au moment où Jean-Jacques Bourdin doit mener son interview matinale de 8 h 30), il faut être d'une précision chirurgicale, et donc ponctuel à la demi-seconde pour occuper l'espace et terminer une phrase au moment où votre programme se termine et bascule sur le début d'un autre. Le tout, comme si tout cela était naturel, de manière à ce que l'auditeur ou le téléspectateur ne se rende compte

de rien. C'est la petite cuisine des médias que le spectateur ne voit pas ou n'entend pas. Si tel est le cas, cela veut dire que cela a été bien fait. Car ce n'est pas toujours évident. Il y a eu et il y aura encore quelques « pains ». Comme un animateur à qui la pub coupe le sifflet et qui n'a pas le temps de conclure. J'ai déjà pris « le décrochage dans la gueule » sur Europe 2 Lorraine ou sur RFI à mes débuts. Vous en conviendrez, dire quelque chose de cohérent, dans le ton idéal, avec un œil rivé sur son texte et un autre sur la pendule, est loin d'être évident. Mais on y parvient peu à peu avec l'expérience. La technique s'installe. Il ne peut plus rien vous arriver. Ou presque. Connaître la durée de votre intervention est indispensable. Si vous n'êtes pas un professionnel des médias ou du spectacle, on n'est pas à la minute.

Je vous demande d'éviter absolument d'être le « boulet » qui n'a pas la notion du temps et qui va perturber tout l'équilibre d'un séminaire, par exemple, ou d'une réunion.

Ne soyez pas celui qui, toujours très confiant pour se rassurer, vous affirmera qu'il ne prendra pas plus de cinq minutes. En fait, c'est souvent à multiplier par trois ou quatre. Impossible de l'interrompre ou de couper son micro, comme à l'Assemblée nationale, quand le temps de parole est dépassé. Cela risque même de se retourner contre lui, car il va agacer son auditoire, qui ne percevra plus son message comme il mériterait de l'être.

A contrario, ne vous imposez pas de raccourcir votre propos parce que vous passez en dernier et que les autres ont pris trop de temps. Si vous tenez honnêtement le temps prévu, couper, improviser à la

hache, ne peut que vous mettre en difficulté. Soyez indifférent à ceux qui exigent de vous de faire plus court. Faites ce que vous avez à faire, sans pression. Imitiez Jean-Marc Morandini, alors sur Europe 1, qui débordait allègrement et lançait le carillon à 12 h 02 sans scrupules. Personne ne lui disait rien, son émission était de qualité et il faisait de l'audience. C'est votre moment. Nul n'a le droit de gâcher ce que vous aviez prévu. Imposez-vous !

Vous l'avez sans doute déjà compris, le temps est l'autre pilier d'une prise de parole réussie. Pour « être dans les temps », il est donc essentiel de baliser et d'évaluer la durée de son intervention. J'évoquais plus haut l'utilité du conducteur dans les émissions de télévision ou de radio. Cela s'applique d'ailleurs aussi à la presse écrite ou aux articles sur Internet. Il y a un nombre de signes à respecter. Tout comme dans l'ouvrage que vous tenez en main également.

Un conseil au passage pour avoir une pendule dans la tête, surtout si vous rédigez votre prise de parole avant :

Utilisez la moitié d'une feuille A4 (généralement le format des fiches cartonnées des animateurs) verticalement et écrivez votre texte. Puis lisez-le en vous chronométrant une bonne fois pour toutes avec le ton et le débit qui vous semblent les plus adéquats. Ne courez pas, marquez des pauses, quitte à inscrire en fin de phrases ou d'idées des symboles, comme une croix ou un sens interdit, qui vont vous inciter à respirer et à ponctuer.

Renouvelez l'expérience plusieurs fois.
Normalement le temps sera identique à chaque fois.

Cela m'était très utile lorsque j'étais reporter. Il m'arrivait d'écrire mon papier radio ou télé dans des situations inconfortables ou cocasses. Mais je savais qu'avec mon stylo et donc ma propre écriture calligraphique, mon propre rythme, la moitié d'une feuille représentait trente secondes de texte dit. Je gagnais du temps. Plus besoin de me chronométrer, de raccourcir ou de rallonger, je suis encore aujourd'hui réglé comme du papier à musique.

Afin de bien intégrer le temps de parole et posséder une vraie notion de durée, même sans horloge, il existe un exercice plutôt excitant : le pitch de l'ascenseur.

Le pitch de l'ascenseur

Ou encore *elevator pitch*, car cet exercice de communication est anglo-saxon. Aujourd'hui, on considère que le temps est compté pour tout le monde. Surtout pour un partenaire potentiel ou la hiérarchie. Il faut donc convaincre en une minute, une minute trente, par un argumentaire rapide et efficace. Cette intervention doit pouvoir se faire le temps du déplacement en ascenseur. Le « pitch » est devenu très courant, notamment dans le milieu des start-up. Il permet de séparer en quelques secondes les bonnes des mauvaises idées. Pas besoin d'être capable de vendre de la glace à un esquimau. En revanche, la concision, le verbe juste, le ton rassurant sont indispensables. Entraînez-vous, chaque matin et chaque soir, dans votre ascenseur à trouver les mots persuasifs et la bonne attitude pour résumer votre dossier du jour ou un projet que vous nourrissez. L'esprit de synthèse va se forger. En général, il y a des miroirs dans les ascenseurs. Tentez de vous autopersuader. Vous saurez quand vous serez prêts.

Le pitch est même devenu une expression courante à la télévision. Les animateurs qui accueillent des artistes en promotion font souvent le pitch d'un film, afin de raconter l'intrigue et de donner envie aux spectateurs d'aller au cinéma.

PUISQUE TOUT A UNE FIN, COMMENÇONS PAR LE DÉBUT

Dans tous ces cas de figure, il est impératif de savoir comment commencer et surtout comment finir.

Le début est souvent le plus délicat car il donne le ton et lance la prise de parole. Il doit la mettre sur les bons rails. Savoir terminer est aussi essentiel, car c'est souvent ce que retient l'assistance. La fin laisse une bonne ou une mauvaise impression. Ce sont les deux phases cruciales de la prise de parole. Les plus délicates aussi, même si elles peuvent paraître aisées, comme le décollage et l'atterrissage d'un avion. Ce qui importe dans un voyage c'est « où va-t-on ? » et « comment y va-t-on ? » Le voyage en lui-même devient secondaire.

Une fois ce cadre défini vous pourrez toujours improviser ou réciter comme bon vous semble, autour d'idées-forces, trois à six, que vous aurez préétablies. Ici, le fond est au service de la forme et du temps.

Sus aux scories verbales !

Avant même de vous proposer quoi que ce soit, je vous invite... non, je vous somme de ne pas démarrer vos prises de paroles par : « Alors », « Ben », « Et ben », « Du coup ». Cela semble évident mais pas si facile à appliquer en réalité. Lors des formations que je dispense, cela arrive neuf fois sur dix. Les orateurs ne s'en rendent même pas compte. Cela fait partie des scories verbales tout droit sorties de l'inconscient. Par pitié, soyez intransigeant sur ce qui pourrait paraître un détail, mais qui n'en est pas un. Ce sera la première fois que l'on entendra le son de votre voix. Ce serait mieux que ce soit avec un vrai mot, une syntaxe correcte, plutôt qu'un borborygme, qui va éveiller le soupçon. Quand vous lisez un livre, y compris celui-ci, il est rare que les phrases commencent par « Ben... alors... ». Je vous demande donc de parler comme un livre. Cela optimisera votre discours dès la première seconde. Pour beaucoup d'entre vous, ce sera un mauvais réflexe à perdre, mais qui sera sans doute récalcitrant. J'en vois qui n'imaginent pas être concernés par cette observation. Et pourtant... Le plus évident est de dire « bonjour » pour commencer. Si vous ne le faites pas, cela se remarquera. Si vous devez vous présenter à l'assistance, n'en faites pas des tonnes. Vous pourriez passer pour un présomptueux. Par ailleurs, si votre introduction est trop longue, cela peut signifier que vous ne maîtrisez pas le sujet. Venez-en au fait !

Les politiques ou les présentateurs, les spécialistes de la communication en somme, savent toujours par quoi et comment ils vont débiter leur prise de parole.

Il y a le classique mais efficace : « Bonjour à toutes et à tous, merci d'être si nombreux et d'avoir accepté notre invitation, d'être fidèle à notre rendez-vous... » Cela lance l'intervention juste après avoir respecté vos rituels. Le chemin est balisé, il ne peut rien vous arriver. Tous les présentateurs de JT vous le diront. Pas vraiment d'originalité, tout le monde commence plus ou moins de la même manière ou impose sa signature avec une phrase ou une expression qui revient inexorablement. Nagui démarre (et termine) ses émissions de télévision toujours à l'identique, avec une expression rituelle

censée fidéliser, ambiancer, mais qui jalonne scrupuleusement le programme. Anne-Claire Coudray écrit-elle ou lit-elle vraiment l'incontournable « Madame, Monsieur, Bonsoir » dans son journal de 20 heures ? Vous non plus, vous n'aurez pas d'efforts de mémoire à faire, les mots sortiront de votre bouche sans que vous ayez à les chercher. C'est mécanique !

Les acteurs de théâtre ont rarement des « trous » lorsqu'ils sont sur scène. D'abord parce qu'ils travaillent leur mémoire, cela fait partie de leur métier. Ensuite parce que, pour bien se concentrer sur l'interprétation de leur rôle, ils observent une mécanique. Une fois appris et digéré, le texte sort tout seul, accompagné par une attitude, un comportement, comme une suite de réflexes pavloviens qui ont été répétés.

En fait, l'acteur joue. Il joue comme vous nagez quand vous tombez dans l'eau. Imaginez l'enfer que ce serait s'il devait faire appel à sa mémoire après chaque réplique... En fait, il se débarrasse des oripeaux verbaux et incarne en laissant place à l'émotion. Dire « Bonjour à tous... » en début de prise de parole sans heurts vous semble désormais très accessible, non ? Alors, faites de même pour toute la prise de parole

Imposez votre style

Arrêtons-nous sur une autre manière de débiter votre intervention. La séduisante et innovante : *free style*. Pardon pour l'anglicisme, mais ce terme n'a pas d'équivalent aussi puissant en français. Elle se rapproche plus de l'animateur, car elle crée un climat. Le principe requiert un peu d'inventivité. À savoir, imposer son style – et l'assistance le remarquera – pour mieux prendre l'ascendant. Vous pouvez donc penser à un bon mot en laissant transparaître votre humeur et votre humour. Vous pouvez aussi vous appuyer sur une banalité que l'on remettra dans le contexte (le froid, la pluie, la victoire de l'équipe de France de football ou l'élection du président de la République...) : « Je suis content de vous voir, je craignais que l'orage vous fasse hésiter », « J'espère que mon intervention vous redonnera le sourire, après cette nouvelle défaite de l'OM... ». Ou bien encore s'adapter à la situation : « Je note que Pierre-Henri s'est installé au premier rang, cela veut dire que le moment est important », « Je suis ravi de constater que Josiane est de retour après un heureux événement, félicitations encore, Josy, et bienvenue », etc. La liste est infinie. Vous pouvez, si la décence et le niveau de complicité l'autorisent, jouer avec le joli bronzage de Kevin ou la nouvelle coupe de cheveux de Philippe. Ces phrases d'introduction vont instaurer un climat de convivialité et vous donner encore plus confiance. Mais surtout, elles vont déconnecter puis attirer l'attention de l'assistance, qui vous sera acquise inconsciemment. Vous l'aurez ferrée. C'est de la manipulation psychologique. Certes légère, mais manipulation tout de même. Je prends les rênes et je vais vous emmener là où je souhaite aller. Au jeu de bonneteau, c'est vous qui dirigez les opérations.

Je vous conseille également d'analyser le contexte émotionnel avant de prendre la parole. « À qui vais-je parler ? » « Que sont-ils prêts à entendre ? » « Quel est leur état d'esprit ? » sont les bonnes questions à se poser.

Il s'agit tout bonnement de techniques commerciales. Eugène Saccomano, mon mentor radio, me les a transmises. Ce personnage truculent, cultivé et malin a su faire sa place dans le journalisme de sport grâce à des commentaires stridents. Il reste le plus brésilien des commentateurs français. « Sacco » estime que son métier s'apparente

parfois plus à celui de « vendeur de cravates sur les marchés » qu'à celui de journaliste. Il n'a pas tort. Tout est question d'interprétation et surtout d'incarnation. Quelle est notre conception de cette fonction ? Comment transmettre un sentiment, un moment ? Une forme de témoignage. Une prise de parole, en fait. Dans le milieu du journalisme, on utilise souvent le verbe « vendre ». Vendre un sujet, un reportage, un papier... En faire la promotion au rédacteur en chef, puis au lecteur ou à l'auditeur. Eugène Saccomano était un sacré vendeur quand il exerçait sur les stades. Une petite tendance à l'exagération, une volonté affichée de sublimer l'instant et des expressions géniales qui donnaient encore plus de relief à son propos. Il aurait fait un excellent commercial en misant sur sa faconde et sa bonhomie. Sacco savait tirer parti de ses atouts et il les transcendait à l'antenne.

Peut-être sans le savoir, en bon mâle *alpha* méditerranéen, il appliquait les méthodes du « pied dans la porte » et de « l'effet de gel ». La base du commerce. Une prise de pouvoir sur autrui sous forme de saupoudrage. Une tentative d'hypnose pour mieux contrôler l'autre. Les exemples que donnent Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois dans leur ouvrage *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* sont très explicites. Je le reformule de mémoire. Si je vous demande « Quelle heure est-il ? », vous allez certainement me répondre. Une heure plus tard, si je vous demande de me prêter votre voiture, il y a plus de chances pour que vous acceptiez. Si je vous demande de me prêter dix centimes d'euros, vous allez sûrement accepter, surtout si j'y mets un peu de conviction. Ce sera pour mieux vous harponner psychologiquement et vous garder sous dépendance. Ainsi, quelques heures plus tard, vous serez plus enclin à me prêter vingt euros ! Alors que vous ne l'auriez certainement pas fait si je vous l'avais demandé sans emprise psychologique. Vous êtes marqué,

tatoué et donc dépendant. Ce n'est évidemment pas garanti à cent pour cent, mais les statistiques de cette méthode sont vraiment probantes. Par ailleurs, pourquoi croyez-vous que tous les vendeurs vous disent qu'ils ont le même produit chez eux ? Celui-là même qu'ils veulent vous vendre... Ils vous saupoudrent, vous manipulent et créent un lien de dépendance. Le fameux moment de déconnexion dont je parlais plus haut. Le départ de leur prise de parole.

Installez un climat de confiance

De la même manière, vous débuterez votre intervention parlée optimale, pour mieux captiver l'auditoire et gagner sa confiance. Tentez de créer une certaine connivence, si possible avant votre intervention. Quelques mots échangés en « off » seront les bienvenus, un regard bienveillant, un petit signe. Si le décorum le permet, observez silencieusement le public pendant une vingtaine de secondes, toujours avec le sourire, comme si vous vouliez établir un pont invisible entre lui et vous. Votre magnétisme devrait faire l'affaire. C'est une technique qu'utilisait volontiers Steve Jobs pour poser les bases et commencer à prendre l'ascendant sur l'assistance.

LES PLUS COURTES SONT LES MEILLEURES

Prendre la parole,
c'est proposer une solution.

Prendre la parole,
c'est prendre quelqu'un
par la main et lui raconter
une histoire.

Dans votre quotidien, en privé ou au travail, plutôt que de s'appesantir sur une interrogation : « Que fait-on ce soir ? », « Qui appelle ce client ? », « À quelle heure, la réunion ? »... des situations que vous avez forcément connues ou que vous subissez encore, prenez le taureau par les cornes et faites des propositions : « Je t'emmène au restaurant », « Je pense que tu dois appeler ce client, tu as un meilleur feeling avec lui », « Je propose de sécher la réunion et de vous faire un brief, cela va me permettre d'être plus productif ». Nous sommes ici dans le cadre de prises de paroles courtes, mais dont le début – et du coup l'intégralité – va avoir une incidence directe sur une situation. Plus de tergiversation ou d'hésitation. Lancez-vous en étant plus frontal.

Réussir son entrée est donc capital. Attention néanmoins à ce que cela n'occulte pas l'essentiel, à savoir un début efficace, simple, accrocheur. Un début de narration qui va créer du lien. À trop vouloir soigner le départ, à trop vouloir bien faire, je me suis parfois écarté de l'objectif. C'est pourquoi, il vous faudra bien régler le curseur.

Lorsque j'ai été engagé à Canal+ par Michel Denisot, sur les bons conseils de Guillaume Durand, en 2004, j'ai connu une ascension inattendue. J'ai évoqué plus haut ma première à la tête de *Jour de sport* et le stress que cela m'a procuré. Mais très vite, j'ai été soumis à encore plus de pression. En effet, Alexandre Bompard succédant à Michel Denisot, le nouveau directeur des sports de l'époque a eu la bonne idée de me confier, en plus, la présentation de *Jour de foot*. Il faut bien réaliser qu'à l'époque il s'agissait de l'émission phare du football sur Canal. Elle mettait en lumière toute la richesse des droits acquis par la chaîne. Une vitrine essentielle et stratégique, avec de gros enjeux économiques. Ce fut une fierté dans un premier temps. C'est devenu un calvaire ensuite. Je ne faisais pas l'unanimité au sein du service des sports. J'avais tout récupéré ou presque en matière

d'antenne, sans grande légitimité télé. J'admets que j'étais sans doute un peu vert pour de telles responsabilités. Mais je ne pouvais pas refuser cette proposition en or. Je ne me rendais pas compte, au départ, que je pouvais ne pas être au niveau. Et dans ce monde impitoyable, personne ne m'a fait de cadeau. Un constat qui peut s'adapter également au monde de l'entreprise. Aujourd'hui vos collègues préfèrent vous voir chuter plutôt que réussir. Par conséquent, ils ne lèveront pas le petit doigt pour vous venir en aide. S'ils peuvent vous savonner la planche, ils ne s'en priveront pas. On peut y voir un sentiment de jalousie. C'est aussi un phénomène très humain. Les difficultés de l'autre nous rassurent sur nos limites. Si cela lui arrive à lui, pour l'instant cela ne m'arrive pas à moi. Je gagne du temps en équilibre sur le fil de ma carrière.

Je passe sur les chausse-trappes, les critiques, les embûches dont j'ai fait l'objet. Cela m'a forgé le caractère et obligé à me battre. À être créatif. Cela n'empêchera pas que l'on me destitue de l'émission un an plus tard. Je me console en me disant que c'était un siège éjectable et que le présentateur de *Jour de foot* changeait chaque saison. Néanmoins j'ai commis des erreurs. Notamment sur le début de mon émission.

Alors que je préconise aujourd'hui de soigner le démarrage d'une prise de parole, j'en étais déjà convaincu par le passé. Mais je m'y prenais mal. Plutôt que d'assurer avec le traditionnel « Bonsoir à tous... » et d'enchaîner avec des banalités d'usage censées garder l'abonné devant l'écran (« Vous allez voir ce que vous allez voir », « la crème de la crème de la Ligue 1 », « l'exclusivité pour vous, les abonnés », blablabla...), je me suis enfermé dans une tentative d'originalité que je ne m'explique toujours pas. Je cherchais à marquer mon territoire et poser mon empreinte. La révolution de la télévision ! Plus exactement, la démonstration de ma fébrilité.

J'aurais dû faire le dos rond et peaufiner le contenu du programme. Je l'ai plus subi qu'autre chose et cela se voyait. Mais je me donnais bonne conscience car je pensais avoir réussi mes débuts d'émission parce que j'avais eu une idée. Personne ne l'avait eue auparavant. Cela aurait dû me mettre la puce à l'oreille... Commencer systématiquement par un refrain ou une phrase d'une chanson très connue afin d'ambiancer. Créer du lien. Me raccrocher à ce qui pourrait rassembler : la musique.

Pendant deux mois (*Jour de foot* est une émission hebdomadaire le samedi soir), je démarrais donc le programme essentiel de Canal+, celui pour lequel le grand patron Bertrand Méheut m'avait soufflé : « Je vous fais confiance », par : « Emmenez-moi au pays des merveilles », « Envole-moi loin de cette fatalité qui me colle à la peau », « Je vais t'aimer comme on ne t'a jamais aimée » ou encore « Emmène-moi danser ce soir »... Et j'en passe. Puis, content de mon effet, parce que c'était mon rituel, et peut-être une idée originale, je continuais l'émission sur des bases moins surprenantes. Autant avouer tout de suite qu'il n'y a eu aucun effet positif. Les abonnés ne me raillaient même pas pour ça. J'aurais pu faire le buzz... Mais non. En fait, personne ne comprenait. Jusqu'à mon rédacteur en chef qui un jour m'a pris à part (ou à partie) pour me dire qu'il ne saisissait pas où je voulais en venir.

Voilà pourquoi il faut bien préparer son entrée. Être sûr de son effet. Sinon, grand moment de solitude. L'option classique est parfois plus sûre. Mais je reconnais que l'option *free style* est plus jouissive, quand on l'a réussie. Et c'est le succès assuré.

ET AU MILIEU COULE LA PAROLE

Avant d'évoquer le deuxième pilier de la prise de parole, à savoir la conclusion, abordons maintenant ce qui pourrait être considéré comme les fondations. Ce que vous allez dire entre le début et la fin. Ce n'est pas rien. C'est même la partie la plus consistante. Ce que vous allez lire maintenant, c'est ce qui est enseigné généralement aux personnalités qui se font coacher ou « média-traîner », parce que c'est ce que font les journalistes pour écrire leur papier ou les conseillers des politiques qui rédigent les discours.

Considérons que le fond est acquis.
C'est votre spécialité, ce pourquoi vous allez vous exprimer. Tel l'étudiant sur le retour, vous allez travailler sur votre présentation et l'articuler de la manière la plus claire, la plus pragmatique. En couchant les mots, pensez à qui vous allez vous adresser. Imaginez leurs visages, leurs réactions. Sentez-vous investi d'une mission parce que vous allez distribuer la bonne parole. Vous êtes à votre place, légitime. On a besoin de vous et de votre savoir ou bien de la restitution de votre travail. Vous consentez donc à léguer quelque chose d'utile, dans votre grande bienveillance et votre immense générosité. Évitez le jargon trop technique même s'il peut être compris par l'auditoire. Le seuil d'attention atteint, vous pourriez perdre du monde en route.

Balisez votre discours

Encore une fois, ne misez pas sur l'exhaustivité. À la limite, vous pouvez réunir la totalité des informations pour votre compte et votre culture personnelle, ainsi vous seriez imbattable si vous deviez subir un interrogatoire. Mais dans la rédaction de votre prise de parole, utilisez votre esprit de synthèse. Allez à l'essentiel. Afin de bien définir et articuler votre prise de parole en public, imposez des balises, les idées ou thématiques principales qui vous semblent indispensables. De trois à six, pas au-delà. Cela sera plus aisé à imprimer lorsque vous vous exprimerez. Le chemin de la prise de parole est donc marqué au sol, vous ne pouvez pas vous perdre. À la limite, vous pourriez presque partir à la guerre de la parole avec votre introduction, les trois à six mots clefs représentant les idées-forces et votre conclusion. Certains apprécient d'apprendre par cœur, une fois que l'intervention est couchée sur papier. Pourquoi pas, si cela vous rassure. Mais je ne le recommande pas, afin de laisser plus de place au naturel ou à l'improvisation, si un imprévu venait à se déclarer. Ou alors, vous êtes un acteur confirmé et vous pouvez vous dédoubler comme je l'expliquais plus haut. Du coup, vous avez moins besoin de moi... Si d'aventure, lors de l'intervention, vous oubliez un élément ou un chiffre que vous souhaitiez délivrer, pas de panique. Soit vous vous sentez capable de rebondir en expliquant qu'évidemment vous n'omettez pas de livrer cette information et vous la donnez in extenso, au moment où cela n'est pas prévu. Cela demande d'effectuer une pirouette. Soit vous n'y revenez pas. Pas la peine d'y faire allusion. C'est votre cuisine interne. Personne ne s'en rendra compte, à part peut-être ceux qui travaillent avec vous et qui connaissent le contenu de votre présentation. Ou bien ceux qui sont directement concernés. Je n'imagine pas l'un d'entre eux se lever et hurler : « Tu as oublié de parler des points de vente dans les Hauts-de-France ! » Rassurez-vous, vous n'oublierez pas l'essentiel. Ce qui peut passer à la trappe est en général secondaire. Au moment de la rédaction de votre texte, vous pouvez annoter une attitude, un effet de votre part dans la chronologie. Cela habillera encore un peu plus votre interprétation. Comme à un comédien, vous vous donnerez des indications pour mieux vous diriger et encore mieux baliser le chemin.

TICS ET TAC !

Lorsque vous aurez à prendre la parole, pour une meilleure perception de votre message et de vous-même, dépouillez-vous des tics verbaux et des scories verbales.

Je vous propose de vous amuser à détecter les onomatopées ou autres mots qui ne servent à rien chez les animateurs, les chroniqueurs de débats... Dans les talk-shows, sur les chaînes info, cela pullule. Ils ne se rendent même plus compte qu'ils ponctuent leurs phrases de « voilà » (cf. Cyril Hanouna qui est un champion de la discipline, mais il a des concurrents sérieux) ou encore qu'ils truffent leur langage de « tu vois » ou « eh ! bien ». La liste est longue : *bien entendu, et en même temps, du coup, voilà pourquoi, de base, je dirais, je vous le dis, en vrai, en soi...* Même dans la vie courante, dans la rue, on entend sans cesse : *ça va, tu vas bien, franchement, sans mentir, la vie de ma mère, frère...* Ou parfois encore un rire nerveux inutile ou un reniflement désagréable vient saluer le propos. Quand il ne s'agit pas d'un bruit sec produit par la langue et le palais, à la recherche d'une salive salulaire.

Ces mots ou borborygmes inutiles, qui viennent de l'inconscient, qui servent de passerelle d'une idée à une autre, sont des tics. C'est le sparadrap du capitaine Haddock pour un orateur. Une fois repéré par l'auditoire, il n'entend plus que ça. Comme une tache sur une chemise, un bouton mal placé, de la salade entre les dents ou bien des poils de nez disgracieux. Le message est malheureusement altéré.

Vous le constatez, c'est sérieux la prise de parole, on ne laisse rien au hasard. Il est bien entendu possible de gommer définitivement ces scories verbales. C'est un travail de fond. Mais c'est accessible à chacun d'entre nous.

Astuces contre les tics

Afin de lutter en profondeur et pour agir là où la bactérie attaque, commençons par faire la guerre des « Euh... ». Ce son qui sort de votre bouche spontanément, pour exprimer la réflexion et chasser les silences, peut très vite devenir insupportable pour vos interlocuteurs ou votre public. Je vous invite donc à marquer des pauses dans votre propos. Imposez-les, inscrivez-les dans votre texte et votre esprit. Parlez plus lentement pour les observer et bien les marquer. Cela donnera encore plus de poids à la prise de parole. Vous reprendrez une respiration bienfaitrice et la phrase qui suit s'enchaînera avec beaucoup plus de facilité. Vous pensez peut-être que marquer des pauses silencieuses peut sembler ridicule. Au moment où elles ont lieu, vous pouvez avoir l'impression de déraiper au bord du vide, parce que vous ne remplissez pas l'espace sonore et lexical. Votre interprétation, votre ressenti sont faussés par des années de tics de langage. Croyez-moi, ces moments diffus sont bien perçus. N'oubliez pas que vous faites « un blanc », comme à l'antenne. Cette pause, cette respiration volontaire, vous sera bénéfique. L'attention de votre public sera galvanisée car vous créez une forme de suspens éclair. Le récepteur pense instantanément : « Que va-t-il dire ? S'il s'arrête, c'est que c'est forcément important. » Ces pauses sont très structurantes. Comme dans un parcours, ou sur la route, il y a des passages obligés, qui fluidifient la circulation. C'est pareil pour un discours. Il faut s'en convaincre pour mieux chasser les mauvaises habitudes. Cela ne se fera pas dans l'instant, car ces réflexes tenaces ont la vie dure. À chaque jour suffit sa peine. C'est toute une discipline pour accéder à la prise de parole parfaite. Voire une remise en question quotidienne pour ne pas retomber dans ses travers verbaux.

Il y a un moyen très efficace et assez drôle
pour anéantir les mots inutiles et les sons
parasites.

Les stars de la gabegie verbales sont les
« euh ».
Mettons-les dans le même panier ! Dès que
quelqu'un
dans votre entourage ou au bureau en prononce
un,
il aura un gage. Il peut être ainsi ponctionné
dix centimes d'euros qui constitueront un pot
commun.
Vous pouvez aussi décider de donner une corvée
à celle
ou à celui qui en aura le plus prononcé à la
fin
de la journée. Croyez-moi, il ne leur restera
plus que
les « euh » pour pleurer.

Ce petit jeu est efficace mais il peut agacer ses victimes. Il me rappelle que mes copains d'enfance me pinçaient très fort à chaque fois qu'une 2 CV verte circulait dans la rue, en hurlant « Deuch verte ! » À l'époque, cela ne me faisait pas rire.

Il est possible d'améliorer encore le contenu de votre prise de parole, notamment dans le corps de votre propos. Je vous le rappelle, dans une intervention parlée, on distingue, le début, la fin et le contenu situé entre le deux.

Plus on dispose de vocabulaire, mieux c'est.
La lecture régulière d'ouvrages et journaux
est évidemment recommandée. Tout comme
la consultation régulière du dictionnaire.

Vous pouvez également faire un effort intellectuel pour aller puiser dans vos réserves. Vous avez forcément eu accès à des mots, des constructions verbales, des expressions dans votre existence. Exhumez-les et profitez-en pour briller. Renforcez votre langage par la recherche de synonymes et de mots nouveaux. Vous les utiliserez à bon escient avec fierté. Je me souviendrai toujours du conseil que m'a donné Marc Menant, journaliste, écrivain, passé notamment par Europe 1 et CNews. Dans ses émissions, il mettait toujours un point d'honneur à éviter les répétitions.

Il est très simple de répéter plusieurs fois le même terme dans la même phrase. C'est plus facile à articuler. Mais cela appauvrit le propos et affaiblit votre prise de parole. Il faisait donc toujours l'effort intellectuel de chercher un synonyme afin d'éviter la redite.

En stakhanoviste de l'expression orale, Marc préférait bafouiller, observer des silences, s'appuyer sur des mots béquilles pour dénicher le mot juste dans sa mémoire, plutôt que de se fourvoyer (c'est un intégriste du langage !) à répéter un terme qu'il avait utilisé quelques secondes plus tôt. Sa prise de parole, en toutes circonstances, est toujours bien accueillie grâce à la richesse de son champ lexical.

Je regrette que l'émission *Mot de passe* n'existe plus. Animée par Patrick Sabatier, elle était diffusée sur France 2 en *access*, le samedi et réalisait de très bonnes audiences. Des personnalités devaient faire deviner des mots aux candidats en utilisant des synonymes ou des métaphores. Je faisais partie du volant d'invités récurrents. C'était un

jeu très excitant car en plus d'être sous les projecteurs, il fallait faire montre de vivacité intellectuelle, disposer de vocabulaire et entrer rapidement en connexion avec les candidats. Excellent pour la prise de parole en public spontanée.

Je me suis efforcé d'appliquer la même méthode lors de quelques apparitions dans *Touche pas à mon poste* sur C8 en tant que chroniqueur en 2014. Sans succès car l'aventure a fait long feu. Je cherchais ma place dans l'équipe en tentant quelques mots d'esprit. Je ne me suis pas trouvé très brillant. Et apparemment, je ne suis pas le seul... L'un des responsables des programmes est venu me voir un soir en m'engageant à trouver un personnage ou un profil qui me permettrait de m'intégrer. Le rôle du journaliste sportif râleur étant déjà préempté par Gilles Verdez, j'essayais vainement de me faire passer pour un cousin méditerranéen de Cyril Hanouna. Gilles Verdez, justement, eut l'élégance et la gentillesse de me recommander de m'engouffrer dans le « bashing » ou la provocation verbale, même contre lui, pour faire le show et le buzz. Un bon conseil que j'ai suivi. Mais je n'ai sans doute pas trouvé les mots justes. Peut-être n'étais-je pas fait pour ce rôle de composition dans lequel il faut être plus dans la réaction que dans l'action ? J'ai pourtant tout tenté et notamment de faire la différence dès la présentation des chroniqueurs au début de l'émission...

LA FIN JUSTIFIE LES MOYENS

« C'est par les pieds qu'on attrape mal, alors couvre-les bien », me disait ma grand-mère. *Le pied*, plus précisément, pour utiliser un terme du jargon radiophonique. C'est-à-dire la fin, la chute, la manière dont on va conclure. Hors de question de sous-estimer cet

aspect car c'est souvent ce que l'auditoire retient. Le dernier qui parle a souvent raison.

Votre façon de terminer va laisser l'impression globale de votre intervention. En clair, vous pouvez frôler la perfection et effleurer le succès jusqu'à la conclusion, pour finalement vous effondrer à quelques mètres du Graal.

Beaucoup d'orateurs en ont fait les frais. Ils ont amèrement constaté que la fin était primordiale. Ceux qui l'ont négligée ne savent pas vraiment comment finir. Au mieux, ils s'en sortent avec un vague « merci de m'avoir écouté et maintenant je passe la parole... Euh... à qui d'ailleurs... enfin merci à tous ». Au pire, cela se conclut par une « Jean-Louis Aubert » : « Voilà, c'est fini... Ben... voilà... Merci... » Moment de solitude qui vient gâcher tout un travail. Certains d'ailleurs n'arrivent pas à terminer et tombent dans la répétition, pour bien insister sur les points importants. Comme si ce qui a été dit par eux-mêmes il y a quelques minutes n'avait pas été clair. Cela devient interminable de chercher ses mots et des idées pour improviser une chute indigne de tout ce qui a été raconté. Cela donne l'impression de pédaler dans la semoule et de ne pas avoir préparé, ou encore d'être mal à l'aise.

Par conséquent, ne vous laissez pas bernier par l'apparente facilité à terminer. Anticipez. Et voilà comment faire.

À la télévision comme à la radio, on prend la fin très au sérieux. La chute d'un papier ou d'un reportage cherche toujours à vous laisser une bonne impression. Parfois les journalistes manquent d'imagination et ils s'en sortent avec une pirouette, un dicton ou

encore une invitation à rêver, tournée vers l'avenir. Quelques mots éculés, attendus, sans surprise. Mais cela reste efficace. Évidemment, nous sommes très loin des sketches des Inconnus qui se moquaient de la télévision régionale ou sportive. Mais il m'arrive d'entendre encore avec effroi certains reportages se terminer par « affaire à suivre... ». En gros, tu n'avais pas d'idée et tu n'as pas trouvé mieux que d'utiliser cette formule qui sent la naphthaline. Solution de facilité ou « foutage de gueule » ? D'autres, en revanche, font des efforts de créativité. Leur sujet sera systématiquement mieux perçu par le public. Deux reportages identiques, avec seule la chute qui diffère, seront jugés à l'aune de l'attention qui aura été accordée à la conclusion.

Vous noterez aussi que les animateurs prennent bien soin de terminer leurs émissions avec sourire et conviction. Dans l'espoir de retrouver le public nombreux le lendemain. Le choix des mots est également très précieux. Souvent les mêmes, un *gimmick*, qui fidélise les téléspectateurs. Cela crée un lien communautaire. C'est aussi un saupoudrage psychologique qui va établir une dépendance et inciter les gens à revenir. Cyril Hanouna répète chaque soir que « la télé, c'est que de la télé ». Nagui nous salue avec son « ciao, ciao, ciao ». L'équipe de *C dans l'air* se retourne et dit au revoir à la caméra. Moins récemment, Lucien Jeunesse, dans *Le Jeu des mille francs*, sur France Inter, nous donnait rendez-vous avec le célèbre : « À demain, si vous le voulez bien. » À la fin de chaque JT, les présentateurs renvoient à la météo d'Évelyne Dhéliat et au prochain journal présenté par Anne-Sophie Lapix. La liste est longue. Amusez-vous à répertorier vos conclusions personnalisées préférées à la télé ou à la radio. Faites parvenir vos choix à mon éditeur, qui vous offrira volontiers un exemplaire de ce livre dédié.

C'est le fameux « pied dans la porte » que j'évoquais plus haut. Une technique commerciale vieille comme le monde. Observez votre boulanger, décryptez le comportement des serveurs dans un restaurant, à la fin du repas, écoutez bien ce que vous dit systématiquement votre marchand de journaux... C'est très instructif. Pour réussir la fin de son discours, il est impératif de préparer votre sortie. Voire vos sorties. En fonction de la réaction de l'auditoire, des échanges éventuels qu'il y a pu y avoir, de l'humeur, vous aurez à votre disposition une palette et vous choisirez la meilleure option pour bien conclure. Et sans doute pour recevoir de vibrants applaudissements.

Prévoyez autant que faire se peut
des complices dans l'assistance, qui seront
les premiers à déclencher les bravos,
afin que les autres suivent.

Tout le monde a besoin d'encouragement.

Apprenez à terminer votre prise de parole

Il est impératif de savoir quand et comment votre prise de parole se terminera. Le hurdler, ou le jockey, sait qu'il passe la dernière haie et que le finish, c'est maintenant. Ce conseil pourra même se transformer en refuge au cas où cela ne se déroule pas comme vous l'auriez imaginé (je ne vois pas pourquoi !). En effet, en cas de prestation décevante, vous utiliserez une échappatoire plus sobre. Par exemple : « Ainsi s'achève cette présentation, merci pour votre attention et je reste à votre disposition pour de plus amples renseignements. Bonne journée ». Vous restez digne, sûr de vous et surtout vous ne montrez pas que vous vous attendiez à mieux. L'assistance passera vite à autre chose et ne s'appesantira pas sur votre petit cas (sauf si vous avez fait un malaise). Pour ce scénario, prenez bien votre temps quand vous concluez. Articulez plus lentement. Votre élocution doit rester fluide. En aucune manière, il ne faut expédier une conclusion, même modeste. C'est toujours dans cette situation que l'on bafouille, que l'on avale un mot ou que l'on se prend les pieds dans le tapis...

Dans le cas, et vous le ressentirez, où vous avez été bon et que l'assistance a été captivée, que quelques rires bienvenus ont été entendus, profitez-en. Souriez, faites un petit signe de la main, ou posez-la sur le cœur. Mais ne saluez pas comme au théâtre. C'est ridicule et il n'y aura pas de rappels. Restez modeste et prenez votre part de succès. Juste avant, vous aurez utilisé l'option optimiste de votre conclusion. Vous pourrez rebondir sur un élément, un bon moment de la prise de parole. On est ici dans l'improvisation. Donc à n'employer que si l'on s'en sent capable. En revanche, tronçonnez l'émotionnel pour la sortie sous les « hurras ». Vous pourrez donc dire, par exemple, toujours de manière intelligible, en articulant : « Un grand merci pour votre attention. C'est un sujet qui me tient vraiment à cœur. Et je vous ai donc parlé à cœur ouvert. J'espère que vous l'avez reçu aussi intensément que je tente de vous le restituer (ça marche même avec des thématiques compliquées, du type bilan

annuel des ventes de fraiseuses dans le Morbihan ou congrès d'orthodontistes) ». Ainsi, vous perséverez à transmettre de l'énergie, de la passion, avec votre charisme. Et quelques petites astuces. Si en plus vous parvenez à placer une note d'humour ou un bon mot pour boucler la boucle, ce sera un triomphe.

Toute cette stratégie se travaille donc en amont. Autant que le fond du dossier dont vous parlerez. Sinon plus. Passez-y du temps. Rédigez vos conclusions et testez-les sur vos proches. Sur un enfant d'environ dix ans si possible. Cela aura aussi l'avantage de vous faire vivre la situation avant. C'est une répétition de vos gammes. Et même si vous ne respectez pas ce que vous aviez prévu, faites confiance au feeling du moment. Parler en public n'est pas que mécanique, c'est surtout du sentiment. Vous avez établi le cadre de votre final, mais vous pouvez en sortir, un peu, si vous estimez que c'est le bon moment.

Partez également du principe qu'une fois terminée, votre intervention n'est pas finie.

Vos derniers mots prononcés, restez dans l'action pour recevoir humblement, avec un sourire gêné, des applaudissements bien mérités. Mais soignez aussi votre sortie. Jusqu'à ce que vous ayez regagné

vos place ou quitté la scène, le show continue.

On vous observe. Ce serait dommage de tout gâcher pour un geste maladroit ou une petite phrase inappropriée, alors que vous pensiez être hors champ ou hors d'écoute.

JOUR 3

Structurez votre discours

Parler en public comme on passe à la télévision

Nous entrons à présent dans une phase plus technique de cet ouvrage. Rassurez-vous, cela reste très accessible et le plus pédagogique possible. Cela devrait même être très amusant. Mais pour bien maîtriser la prise de parole, il est essentiel d'en connaître les rouages. Les secrets de fabrication des experts en communication. C'est-à-dire ceux qui passent à la télé. Parce ce que c'est leur métier ou alors parce qu'ils ont été formés pour ça. Ils ont été programmés pour délivrer des messages, une stratégie.

Pour la plupart d'entre vous, l'objectif principal n'est certes pas de se retrouver dans la petite lucarne ou dans une vidéo. Encore que, dans notre société ultra-médiatisée, tout va très (trop) vite. Vous pourriez y être confronté à un moment ou à un autre. Même dans le cadre d'un petit film d'entreprise. Nous allons donc vous y préparer.

Il s'agit finalement d'un double projet. Ce que vous allez acquérir pour passer à la télé va vous servir pour votre parole en public, sans

caméra. Et vice versa. Les techniques sont les mêmes. Que votre espace d'expression soit une scène, une tribune, une salle de réunion ou un plateau de télévision, la démarche est identique. Les séances de coaching individuel que je dispense se font quasi systématiquement sur un plateau doté de tous les appareils indispensables (caméras, lumières, micros, écran de contrôle, banc de montage...) pour bien former à la parole en public. Beaucoup plus que pour animer un talk-show ou bien répondre à une interview filmée. Néanmoins, dans cet ouvrage, vous serez préparés à cela aussi. Vous saurez échanger avec les journalistes ou être à votre avantage sur les vidéos que l'on retrouve sur les réseaux sociaux. Voire animer un débat table ronde. En attendant, je vous propose d'intégrer une école de journalisme. Virtuellement. Afin de vous livrer quelques bases inculquées aux futurs détenteurs de la carte de presse. Nous avons déjà commencé à le faire dans les chapitres précédents.

Je disais précédemment que la forme prenait le pas sur le fond lorsque l'on s'exprime en public. Je n'ai pas changé d'opinion. Mais cela ne veut pas dire qu'il faut négliger le fond. Surtout pour solidifier les bases et avoir les bons réflexes structurels d'un propos.

Les 5 W

Peut-être avez-vous déjà entendu parler des « 5 W » ? C'est en général la leçon N° 1 enseignée dans les écoles de journalisme. Les « W » correspondent à une règle de base, à cinq questions auxquelles on doit répondre pour délivrer clairement une information. En clair, il s'agit de communiquer à l'auditeur, au public : *de qui* on parle, *de quoi* on parle, *où* l'action se déroule, *quand* elle a lieu et *pourquoi* elle se produit. Soit en anglais : *Who ? What ? Where ? When ? Why ?* Quand ces cinq éléments sont indiqués, notamment au début d'une prise de parole, vous donnez du sens à votre propos et, surtout, vous plantez le décor. Votre auditoire ou vos téléspectateurs disposent alors des éléments indispensables pour bien assimiler ce qui va suivre. C'est ainsi que se structure systématiquement une information que l'on destine à un public. Quelle qu'elle soit. Amusez-vous à repérer cette règle dans les lancements des présentateurs télé ou radio, voire dans les « chapeaux », les textes introductifs, de la presse écrite. Il y a parfois des exceptions, mais, sincèrement, c'est très rare. Si vous en trouvez une, n'appellez pas le CSA, mais faites l'analyse de l'erreur produite et de l'information manquante. La règle des « 5 W », c'est la fondation du papier du journaliste.

Votre prise de parole peut alors prendre la forme structurelle d'un papier journalistique. Précédemment, nous évoquions le début et la fin. Chez mes confrères, on appelle cela « l'accroche » et « la chute ». Il est donc essentiel de soigner le début et la fin. C'est l'occasion de donner du style, de l'originalité, pour surprendre et alpaguer le public. Mais aussi rester sur une bonne impression, parfois laisser le lecteur ou le téléspectateur sur sa faim, en lui promettant une suite qu'il peut, pourquoi pas, lui-même imaginer.

Dans le corps du papier, du reportage on retrouve les idées-forces. À savoir les quelques points majeurs qui vont nourrir le propos. Ici, il est question de délivrer des informations dans un style narratif et restituitif. Se tenir à ce cadre vous assure une prise de parole équilibrée et complète (sans être lourdement exhaustive).

Au cœur de ce propos, il est possible d'intégrer un « encadré ». Savoir faire une pause pour donner un coup de projecteur à un élément ou un sujet qui vous semble important. Cela peut s'apparenter à une digression lorsque l'on s'adresse à des gens. Mais cela contribue nettement à améliorer l'aspect narratif et pédagogique de ce que vous racontez.

Le résultat de votre prise de parole et l'empreinte que vous laisserez dépendent aussi de la manière dont vous allez l'interpréter. Compte tenu du fait que vous avez chassé votre stress, que votre structure de propos est irréprochable parce que vous avez bien préparé et anticipé les imprévus, maintenant que vous savez éviter les pièges, il ne vous reste plus qu'à faire. Plus exactement : être. Plutôt que paraître.

Vous pouvez même aller jusqu'à choisir un angle pour distiller votre propos. Plutôt que de faire thèse-antithèse-synthèse ou de débiter chronologiquement une présentation fastidieuse, faites comme les journalistes et leur esprit de synthèse. Ils abordent toujours un sujet par un angle précis, en s'attachant à un thème particulier ou en racontant à travers le regard d'un protagoniste. Cela peut rejoindre l'option de raconter une histoire, sans être exhaustif ou rébarbatif. Cela donnera du style à votre parole.

Les journalistes ne prennent pas parti. Ils se doivent d'être objectifs. C'est leur « serment d'Hippocrate » (pas d'hypocrite). Le détenteur d'une carte de presse a le devoir de se plier à une grande déontologie. Il n'empêche qu'il mettra beaucoup de lui dans l'incarnation de l'information qu'il dispensera avec honnêteté. Le même sujet sera sans doute techniquement traité de la même manière par deux journalistes, mais émotionnellement, sur le choix des angles, le choix des réponses des interviewés... la sensibilité, l'histoire personnelle prendront le dessus. C'est irréfutable parce que c'est humain. La part de subjectivité réside à cet endroit.

Aussi, dans le cadre de votre prise de parole, vous resterez vous-même et vous aborderez les sujets avec votre ressenti, tout en disposant d'un arsenal technique que cet ouvrage met à votre disposition. Vous serez ainsi plus proche d'un Bernard Tapie, avec un style certainement très personnel, mais qui est rompu aux techniques des médias. Il a une personnalité plutôt qu'il joue un personnage. Cet homme d'affaires a pleine conscience de ce postulat. C'est ce qui lui permet d'être convaincant en toutes circonstances. Qu'il soit manager, acteur, chanteur, politique... Mieux vaut être une « bête de com » à la Tapie – même s'il est clivant et qu'on a le droit de ne pas l'apprécier – plutôt que de s'inspirer d'un David Ginola qui s'appuie (notamment dans *La France a un incroyable talent*) sur des formules surannées que j'utilisais sur les radios associatives de la bande FM à la fin des années quatre-vingt. Sans compter que l'ancien footballeur, qui n'a sans doute pas été coaché, surjoue l'émotion et l'euphorie, ce qui le contraint à pousser sa voix, voire à hurler, comme si cela donnait plus de dynamisme au programme. David Ginola a un vrai talent. Celui d'avoir le courage de se lancer dans l'arène, avec une technique minimaliste. Son côté populaire (je ne parle pas de popularité) lui donne du crédit, mais tout le monde se rend bien

compte que c'est un animateur débutant quand on juge sa technique. Comme un footballeur mal dégrossi, qui disposerait d'immenses qualités athlétiques, mais dont la technique resterait à parfaire. David Ginola, que j'ai croisé à quelques reprises, est vraiment quelqu'un de bien. Sensible, empathique et bienveillant. Dans l'humanité. Il devrait rester lui-même ou tenter de faire transpirer ce qu'il est réellement à l'antenne. Plutôt que de s'efforcer à jouer le mec trop sympa, qui en fait des tonnes.

Les deux exemples que je viens de citer, Bernard Tapie et David Ginola, ne sont pas journalistes. Ils sont des communicants. Mais finalement, il n'y a pas tant de différences que cela. L'air ne passe quasiment pas entre la colle et le papier. C'est juste la démarche qui diffère. Paradoxalement (ne bondissez pas), Bernard Tapie a une approche journalistique dans sa méthodologie de prise de parole. Pas David Ginola. Et cela fait toute la différence. Un animateur ou une présentatrice, un orateur ou un chef d'entreprise, même sans carte de presse, devraient avoir cette approche. Et vous aussi ! Je vous le demande. Les messages verbaux et non verbaux passeront beaucoup mieux.

Jacques-Henri Eyraud est sur ce point exemplaire. Le président de l'Olympique de Marseille est un homme très exposé médiatiquement. Pourtant sa parole est rare. Il sait la dispenser à bon escient quand il a un message à faire passer. C'est aussi une manière de créer le manque. Ainsi, quand il s'exprime, sa parole est très attendue. « JHE » est avant tout un chef d'entreprise, qui a dirigé des médias. Il donne aussi des cours aux étudiants de la Sorbonne. J'ai eu la chance de l'interroger lors d'une convention commerciale, dans le cadre d'un entretien d'une quarantaine de minutes. Sa présence devait faire le lien entre la performance sportive et la performance d'entreprise, au travers de sa politique managériale. On sent tout de suite l'individu

intellectuellement structuré, qui a été coaché (j'en suis certain) et qui applique cet enseignement à la lettre. Il inspire le sérieux tout en mettant quelques touches d'humour. Le président de l'OM sait aussi donner des conseils, certes frappés du coin du bon sens, mais ceux-ci s'adaptent à l'entreprise en question. Il a travaillé en amont, en s'appuyant sur des informations recueillies au préalable sur le public qu'il va toucher. Ainsi, il dit ce que l'auditoire veut entendre. Sur sa posture, son phrasé, sa diction, le choix des mots, la chronologie de son propos, la faculté à rebondir et à retourner une question, cet homme a été parfaitement réglé pour toutes sortes d'épreuves de prises de paroles.

Il a même été rompu à l'école de la scansion. Initialement cela se rapporte à la poésie : scander des vers. Mais dans le langage courant,

il s'agit plutôt d'appuyer ou d'insister
sur des syllabes ou sur des mots et bien
marquer
les césures pour une meilleure compréhension.

Jacques-Henri Eyraud est, selon moi, l'un des meilleurs « prototypes » de prise de parole en public ou dans les médias. Heureusement d'ailleurs pour son club, qui n'a pas connu que des bonheurs sportifs. Il a su gérer la crise communicationnelle.

COMME TU ES BELLE !

Un plateau de télévision est la simple métaphore de l'espace d'expression. C'est pourquoi savoir parler en public et à la télé sont des arts voisins. Surtout, si l'on décide de prendre la parole en toutes circonstances, comme si l'on était filmé par des caméras en

permanence. C'est ce que je vous engage à faire. C'est même l'un des axes principaux de mes formations de coaching. Parce que c'est très efficace et immédiat. Se mettre en situation d'une émission de télévision alors qu'on doit prendre la parole en réunion de direction peut vous paraître ridicule. Pourtant, cela va faire de vous un expert doté des meilleurs réflexes. Cela devrait à la fois rythmer et articuler naturellement votre propos. À la télévision, on se doit de respecter un conducteur avec un ordre de séquences. En fonction de ce que vous avez à dire, mais aussi pour des raisons artistiques, le réalisateur utilise différents plans de caméras. En général, à disposition, il y a le plan serré ou gros plan, le plan moyen ou plan américain qui vous filme au niveau de la taille et le plan large, dans lequel on est censé voir tout votre corps et les éléments qui l'entourent. Ce qui explique que les téléspectateurs vous voient sous plusieurs angles. Cela enrichit votre prise de parole. D'abord dans l'inconscient de l'assistance. Ensuite dans l'expression de votre communication non verbale. Nous consacrerons un jour entier à cette dernière, parce qu'elle est essentielle dans toute intervention parlée.

Une communication sur 3 axes

Je vous propose donc de vous exprimer face à vos « trois axes de caméras » lors de vos prises de parole en public. Le premier axe concerne le premier rang, les personnes dont vous pouvez deviner les points noirs sur le nez. Votre deuxième caméra concerne le rang intermédiaire, à savoir les gens qui sont dans le ventre mou de l'assistance, dans la masse. Enfin, troisième axe : les gens du fond, ceux que vous avez identifiés mais dont vous aurez du mal à capter le regard pendant votre intervention. Le quadrillage de votre public vous autorise à en avoir une vision organisée pour mieux le maîtriser. Et surtout pour parler à l'ensemble de ce public, afin de n'oublier personne. L'intérêt de cet exercice, qui s'appliquera instantanément par la suite, c'est d'avoir tout le monde dans son champ de vision, de porter un regard au spectre large et de bien placer sa voix, justement pour les gens du fond, puisque vous ne les négligez pas. Le fait de savoir également comment vous êtes vu par l'assistance, et ce, sous tous les angles, vous permet de garder le contrôle. Ainsi, un peu à la manière d'un automate, vous aurez des mouvements et des regards quasi imposés pour vos différentes caméras. Vous aurez bien sûr identifié vos axes au préalable. Le public se sentira intégralement concerné par votre propos puisque vous irez le chercher « physiquement ». Vous avez sans doute constaté que les stars de la pop ou du rock, par exemple, ne négligent jamais les spectateurs qui sont situés sur les côtés de la scène. Ils ont eux aussi payé leur place. Il est donc fréquent que, sur certains morceaux, la vedette se déplace et vienne chanter pour celles et ceux qui ne lui font pas face. La prise de parole relève de la même stratégie codifiée. Soyez un rocker de la parole !

Le secret de la fiche

Le papier format A4 vous sera extrêmement utile si vous avez à jeter un œil sur vos notes, lorsque les regards seront braqués sur vous. Je vous invite à plier la feuille en quatre. Découpez soigneusement les parties pour faire des fiches discrètes qui tiendront dans la main. C'est sur ce support que vous pourrez rédiger votre accroche, vos idées-forces et votre conclusion. La taille va vous inciter à le regarder le moins possible, mais vous êtes en sécurité. Autre petit truc de pro, écrivez gros, avec des interlignes et seulement sur le recto, cela sera plus aisé pour enchaîner. Numérotez vos fiches en haut à droite ou à gauche. Si elles venaient à se mélanger, vous pourriez être déstabilisé.

Lors d'une conférence de presse pour la présentation d'une grande équipe cycliste, je devais assurer près d'une heure trente d'animation. Plus de deux cents personnes dans la salle, un conducteur très riche, une quinzaine d'intervenants et plusieurs vidéos ou slides à lancer... Juste avant le lancement, j'ai négligemment lâché mes fameuses fiches qui se sont éparpillées sur le sol. Il m'a fallu faire de gros efforts de mémoire pour démarrer sans occulter le message essentiel qui devait ouvrir cette conférence. Si j'avais oublié un partenaire ou si j'avais inversé les noms des sponsors, cela aurait créé un incident diplomatique. Pendant la prise de parole du premier intervenant, à l'écart, j'ai pu péniblement remettre de l'ordre. Il a fallu néanmoins que j'improvise ce jour-là et que j'intervertisse deux séquences, car l'une des personnalités qui devait prendre la parole était en retard... Lors de ce genre d'événements, il est assez rare que vous disposiez d'un prompteur comme sur un vrai plateau de télévision. Lors des prises de parole auxquelles vous serez confronté, en général, vous serez livré à vous-même, avec vos fiches. Mais vous lisez cet ouvrage, alors pas de panique !

Si jamais on vous adjoint un prompteur, méfiez-vous... L'exercice peut paraître simple, confortable, mais il faut apprivoiser l'appareil.

Déjà pour éviter que votre regard soit plongé dans l'écran, ce qui vous isolerait du reste de l'assistance. Ensuite, pour que votre débit reste

naturel, sur le ton de la narration ou de la conversation, et pour ne pas tomber dans le piège d'une lecture trop voyante du texte.

On peut utiliser un prompteur, mais il faut savoir

s'en départir. Sans compter que la vitesse du défilement des phrases doit être à votre main

et pas l'inverse. Vous n'avez pas à subir le rythme de cette machine.

À la télévision, c'est un peu différent. Dans le cadre des chaînes info notamment, c'est un outil indispensable. Surtout pour les duos de présentateurs qui rédigent et lisent des lancements communs, dans leur journal à deux voix. Parfois, les chefs d'éditions réactualisent ces lancements. Certains journalistes le font eux-mêmes pendant la diffusion des sujets. Mais ce qui est réécrit risque d'être lu par le confrère ou la consœur. L'ordre des lancements peut également être modifié au tout dernier moment par la régie. Une bonne maîtrise du prompteur est donc nécessaire. Étant donné qu'il y a de moins en moins d'opérateurs dédiés au défilement des textes, c'est donc le

journaliste qui lui-même active la machine. Sur LCI ou sur CNews, c'est une molette qui est actionnée par la main du présentateur qui impulse sa propre cadence. Il peut aussi revenir en arrière ou sauter une séquence. Sur BFM TV, lorsque j'y exerçais, le prompteur était entraîné par une pédale au pied. C'est plus discret, mais moins pratique. Parfois, le talon peut accrocher. Les orteils sont également moins agiles que les doigts de la main. Quoi qu'il en soit, les prompteurs sont accrochés aux caméras de sorte qu'à la lecture, magie de la télé, le regard reste naturel, en direction du téléspectateur. Lors des prises de parole en public, c'est rarement le cas. Souvenez-vous qu'il y a des « regards caméra » à respecter pour n'exclure personne dans l'assistance. Voilà pourquoi, il faut savoir jouer et alterner avec le prompteur et le public. Prompteur qui dans ce cas est souvent situé au fond de la salle, ce qui donne l'impression que l'orateur regarde le plafond. Il arrive que l'engin soit aussi dissimulé au sol, sur la scène, à l'endroit qu'occupaient les souffleurs, au théâtre, au siècle dernier. Pour le regard, c'est pire. Imaginez que vous vous adressiez au public en regardant vos chaussures ! N'oubliez jamais de faire comme si vous étiez sur un plateau de télévision lorsque vous prenez la parole. Et souriez, vous êtes filmé !

LA CONFRÉRIE DES CHEVALIERS DE LA TABLE RONDE

Vous avez pris confiance ? Vous êtes maintenant dans la peau d'un animateur quelles que soient les circonstances. Il est probable que votre aisance sera remarquée et que vous continuerez à progresser. Peut-être vous suppliera-t-on alors d'animer une table ronde. C'est de plus en plus courant dans le monde de l'entreprise. Les sociétés souhaitent valoriser leurs engagements, leurs valeurs et leurs partenariats. Organiser un débat devient donc opportun car il

dynamise le propos. L'assistance est plus attentive car elle a le sentiment inconscient d'assister à un spectacle ou une émission de télévision (les tables rondes peuvent être filmées et diffusées en simultané). Vous devenez le référent, celui qui distribue la parole. Ce n'est pas un mince privilège car de votre propension et de votre dextérité à bien équilibrer les temps dépend la qualité du moment. Savoir introduire, poser les bonnes questions, faire des relances parfois en improvisant, suivre le conducteur en lien avec les éventuelles images ou slides qui pourraient vous accompagner... C'est un vrai show TV !

Évidemment, il faut tenir compte de toutes les clefs que je vous ai transmises précédemment, mais dans cet exercice précis, la préparation est quelque peu différente. Il est important de vous nourrir de la personnalité et du potentiel de connaissances de vos interlocuteurs. Les recherches sur Internet, bien que nécessaires, ne suffisent pas. Créez déjà de la complicité avec les intervenants, en les rencontrant avant, même de manière informelle. Si ce n'est pas possible, passez-leur un coup de fil. Vous aurez une première idée fiable de qui est qui, au ton de la voix, à la prolixité. Cela vous permettra de préparer plus de relances pour l'un, car il faudra peut-être lui arracher les vers du nez. Ou alors, vous vous préparerez à couper dans le texte de l'autre, car il fera trop long. Certains orateurs ont le sentiment de bien maîtriser la parole. Ils adorent s'écouter parler quand ils récitent leur science. Votre rôle sera de bien gérer les temps, pour éviter les tunnels et les monologues, afin qu'il y ait un semblant de dialogue et d'équité. Si ce n'est pas le cas, c'est à vous qu'on en fera le reproche. Voilà pourquoi il est essentiel d'anticiper et de donner des consignes à tout le monde au préalable. Vous devez prendre connaissance de ce que vont dire vos invités. Faites-leur des propositions polies qui vont dans votre sens, en leur expliquant que

leur message passera mieux devant ce public-là. Vous devrez sans doute même négocier âprement, mais c'est le jeu. Il faut de l'interaction, de l'échange et de la complémentarité.

Chaque intervenant estime
que ce qu'il a à dire
est plus important ou alors
il a quelque chose à vendre.
Tous les conférenciers
n'ont pas une pendule
dans la tête. Quand ils
vous disent « cinq minutes »,
multipliez par deux.
Et même cinq minutes
tout seul, c'est déjà trop long
dans une table ronde.

Si vous avez le loisir d'une répétition ou d'un filage, n'hésitez pas. C'est une vraie plus-value. Cela disciplinera l'intervention de tout le monde.

Connaître ses interlocuteurs

Si vous êtes l'animateur de la table ronde, apprenez par cœur les noms et les titres de chacun et de chacune, avec photo à l'appui pour ne pas confondre. La susceptibilité est souvent dans la confusion des identités. Vous avez besoin de vous familiariser avec vos intervenants, comme si vous les connaissiez depuis toujours. En amont, vous aurez préparé vos fiches avec la chronologie des thèmes et des questions. Intégrer les réponses pourrait s'avérer fastidieux et inutile. Vous pourriez même vous noyer dans les fiches. Je vous invite donc à ingérer les présentations de vos orateurs pour vous les approprier, mais d'inscrire juste le sens de leur propos comme pense-bête. Vous aurez ainsi plus de latitude pour rebondir plutôt que d'être prisonnier d'un texte, qui, en plus, n'est pas le vôtre. Ce n'est pas grave, si le professeur Machin n'a pas pu placer tous ses remerciements ou s'il n'a pas récité mot pour mot ce qui était prévu. Pour qu'il y ait de la vie, il faut de l'imprévu ! Laisser une impression de naturel et de spontanéité est capital. La parole est vivante.

Le cheminement est similaire si vous avez la maîtrise d'une réunion. Rappelez-vous que l'équilibre de la parole est primordial pour ne froisser personne. Si vous êtes l'un des participants de cette réunion, lutez contre votre timidité ou votre réserve, recherchez quelques arguments à exprimer. Par pitié, évitez à tout prix les horribles « tout a été dit », « je n'ai rien à dire », « je n'ai rien à ajouter ». Il vaut mieux de la paraphrase que pas de phrase du tout. Votre réputation en dépend.

Il peut arriver que l'on vous demande d'animer une table ronde ou de faire une présentation en binôme. Dans ce cas, définissez prioritairement qui fait quoi. Qui commence, qui dit bonjour, qui posera telle question et qui relancera. Il faut parvenir à mettre du rythme tout en étant complémentaire et en connivence. Ce n'est évidemment pas évident, surtout si l'on n'a pas d'affinités avec son partenaire. L'ego peut aussi entrer en jeu car chacun veut tirer la

couverture à soi. Voilà pourquoi il est essentiel de se mettre d'accord sur le départ.

J'ai eu l'occasion de coprésenter plusieurs fois. Avec des femmes, pour les soirées de remise de trophées sur la chaîne L'Équipe ou encore pour des séminaires d'entreprises. Je me suis toujours efforcé de laisser l'initiative à ma partenaire. Surtout pour la mettre dans les meilleures conditions et évacuer une quelconque hiérarchie. Le duo ne peut fonctionner que sur la confiance. À un point tel, qu'à la longue, plus besoin de se parler. Un regard suffit. Ou bien l'évidence du moment. C'est ainsi que j'ai toujours travaillé avec Christophe Pacaud sur RTL pendant trois ans et demi pour les émissions de paris et pronostics sportifs. Avec lui les choses ont été simples tout de suite. Nous nous ressemblons. Même technique, même expérience et même style. Chacun a su laisser la place à l'autre tout en en tirant avantage. Nous étions fusionnels et complémentaires. Il savait. Je savais. Ce n'est pas si simple de créer un duo. Mais quel plaisir quand cela fonctionne. La prise de parole devient un sport collectif.

J'ai encore eu l'occasion de le vérifier lors de l'émission de sport *Face aux auditeurs d'Europe 1*. Le concept est simple, proposer à ceux qui écoutent la radio de la faire. Un invité prestigieux, comme Didier Deschamps, Bernard Laporte ou Guy Forget, répond aux questions des auditeurs. Mais vous vous doutez bien que ces derniers sont « accompagnés ». Quelques heures avant l'antenne, nous établissons avec eux le contenu éditorial, sur les principes journalistiques cités plus haut. L'objectif étant de faire de l'information et de poser des questions anglées et pertinentes. Non pas que les auditeurs n'en soient pas capables seuls, mais ils auraient plutôt tendance à poser des questions dont on connaît déjà la réponse. Sans doute parce qu'ils l'ont lue ou qu'ils ont débattu du sujet à la maison. Lors de la préparation, je leur demande aussi de respecter un ordre de parole.

Qui fait quoi, qui dit quoi, et à quel moment ? Afin d'éviter la cacophonie. Même si je les engage à relancer d'eux-mêmes s'ils ne sont pas satisfaits de la réponse. Ou à me faire signe s'ils souhaitent réagir aux propos de l'invité. C'est un travail d'équipe très intéressant pour eux comme pour moi. Très formateur pour la prise de parole en général.

ACCENT TONIQUE

La parole est universelle et son accent donne son identité. Il y a quelques mois, Jean-Luc Mélenchon, le chef du parti La France insoumise, s'est retrouvé au cœur d'une polémique médiatique, pour s'être moqué d'une journaliste dont il faisait mine de ne pas comprendre la question. À cause de son accent. L'homme politique n'en est pas à sa première saillie contre les journalistes. Il aime avoir toujours raison. Reconnaissons d'ailleurs que c'est un bon orateur, un vrai tribun, qui en fait parfois un peu trop dans ses sorties verbales. Mais sur la question de l'accent, il n'a pas mesuré qu'il raillait de nombreux provinciaux. Ce n'est pas la meilleure stratégie de communication. L'accent, c'est l'origine. On peut en être fier. Si vous avez un accent, utilisez-le à toutes fins utiles. Vous pourrez jouer avec et y faire référence dans vos prises de parole en public. On va vous trouver sympathique. Comme bon nombre d'animatrices ou de journalistes que l'on identifie tout de suite en les écoutant, à la voix, avec un accent, souvent chantant.

Cette fois-ci, ne faites pas comme moi.

Je me souviens avoir failli ne pas être engagé à Europe 2 Lorraine en 1991. Tout droit débarqué de Marseille, il me restait quelques intonations qui déplaisaient au directeur des programmes. Ce n'était pas faute d'avoir tenté pendant plusieurs années de gommer mon

accent. Quand j'ai démarré dans les radios associatives de Provence, comme tous mes collègues, je voulais avoir l'accent « pointu ». Celui-là même des animateurs des radios de la bande FM, mais à Paris. J'avais déjà des ambitions nationales et il me semblait que l'intonation de Fernandel pouvait être rédhibitoire. De manière très mimétique et sans aucun scrupule, je copiais donc mes modèles parisiens, pour œuvrer à Marseille. Cela faisait plus sérieux. Jean-Pierre Foucault y est bien arrivé aussi. Je dois souffrir de schizophrénie régionale, car dans le cadre de mon métier et au quotidien, dans la capitale, je m'exprime quasiment sans accent. Certains o me trahissent parfois. En revanche, au contact d'un Marseillais ou quand je redescends dans le Sud, je ne parle qu'avec des cigales dans la bouche. Oui, je l'admets, j'ai une double personnalité. Aurais-je pu faire de la radio ou de la télévision si j'avais gardé l'accent de Pagnol ? Je le pense. Mais à l'époque, j'étais convaincu du contraire. Je ne disposais pas d'arguments pour en faire une force. Certains en font même des tonnes en revendiquant leurs origines. Pourquoi pas vous ? Cela peut être votre fonds de commerce verbal.

Le cheveu sur la langue ou le zozotement ne doivent pas non plus représenter un handicap. Cela peut complexer ceux qui en sont dotés. Voilà pourquoi cela peut se régler en partie chez un orthophoniste. Mais très franchement, si vous êtes brillant dans votre propos et que vous dégagez de la confiance, de la sérénité, cela passe aisément. Dans tous les cas, ce n'est pas une anomalie. Laurent Ruquier en est le meilleur exemple. Il a tout tenté pour faire disparaître ce cheveu linguistique qui le décontenançait. Il y est parvenu en partie. C'est aujourd'hui un animateur majeur, très installé dans le cœur des Français. Lorsque vous écoutez ou regardez cette émission, y a-t-il un petit quelque chose qui vous dérange ? Non ! C'est Ruquier. Et c'est

très bien comme ça. Sa personnalité, sa technique ont relégué cette coquetterie aux oubliettes.

Même le bégaiement peut se maîtriser, François Bayrou ou Gervais Martel, l'ancien président du RC Lens, sont des orateurs hors pair. La légende raconte que Démosthène, l'un des plus grands orateurs athéniens, mort en 322 avant J.-C., avait des problèmes d'élocution. Cela lui valut le surnom de « bègue ». On raconte que pour régler le problème, il s'entraînait à parler avec des cailloux dans la bouche. Il en est d'autres qui ont un débit rapide. Trop au goût de certains. Certains se souviennent sans doute d'Antoine de Caunes dans *Rapido*. Ou encore de Philippe Vandel à l'époque de *Nulle part ailleurs*. C'était leur ton, leur manière d'être et de parler. Cela donnait un style très personnel et dynamique. Mais on les comprenait parfaitement. Évidemment, je ne vous incite pas à rapper ou slamer lors de votre prise de parole, mais si vous avez l'impression de parler vite ou parce qu'on vous l'a dit, ne mettez pas le mode 33 tours pour autant.

L'essentiel est de bien séquencer votre propos,
d'observer des pauses et des respirations et, bien sûr,
de savoir comment vous articulez votre intervention.
Tenter de vous faire parler moins vite va dénaturer
ce que vous êtes. En revanche, encore une fois,
bien segmenter votre argumentation, en marquant des stops, vous permettra d'être intelligible.
Même avec un débit rapide. Ne changez pas, c'est vous !

Le bon flow

Vous pouvez même parvenir à moduler le débit quand les circonstances l'imposent. Vous constaterez que vous le ferez de vous-même. Votre rythme sera plus lent automatiquement quand vous aurez quelque chose de grave ou de très important à annoncer. Lorsque vous voudrez passer plus succinctement sur un sujet, la cadence va s'accélérer spontanément, comme avec le commentateur de football quand le ballon s'approche dangereusement de la surface de réparation. Efforcez-vous de retenir les chevaux légèrement. Non pas pour ralentir votre débit contre votre gré, mais surtout pour vous éviter de bafouiller ou de buter sur un mot. C'est plus fréquent avec un débit rapide. Mais cela ne devrait pas arriver si vous respectez les pauses entre les idées, comme si vous entamiez un slalom entre les phrases.

Si vous souhaitez vous offrir la panoplie complète du spécialiste de la parole en public, que ce soit dans les tables rondes ou que ce soit comme simple intervenant, je vous propose un petit jeu. C'est une activité très courante dans les médias, sans doute êtes-vous tombé dessus sans vous en rendre compte. Même si c'est très « private joke », cela permet de dédramatiser la prise de parole. Ce n'est plus une épreuve douloureuse, c'est l'étape d'un jeu. Dans ma carrière de commentateur sportif à Europe 1, j'ai eu à placer les mots les plus improbables comme « armoire normande », « salsifis », « bastingage » ou encore « babouche ». J'ai même fait jouer mon ami, auteur et metteur en scène, Samir Bouadi dans de modestes équipes de football slovaque ou ukrainien, uniquement pour le faire rire. Rassurez-vous, il n'était que remplaçant ou soigneur. Il y a une limite à ce jeu : le fou rire. Il faut savoir l'exploiter avec parcimonie. La surenchère peut être mauvaise conseillère et cela peut vite partir en vrille. Ce serait dommage car le but est de glisser le mot avec discrétion, comme si de rien n'était. Je vous fais grâce des nombreuses myxomatoses que j'ai attrapées dans ma carrière à cause de cet exercice. La dernière c'était

sur Eurosport, lors d'un *Dimanche méca* mémorable en 2018. Quand la vanne, parfois anodine, fuse bien, les larmes de rire sont incontrôlables. Alors, point trop n'en faut...

Un défi. Parvenir à placer un mot ou une phrase ou plusieurs lors de votre prise de parole. Cela peut paraître assez simple, mais si vous avez à prononcer « ornithorynque » ou « anticonstitutionnellement », cela peut devenir compliqué. Au-delà de l'aspect ludique, parvenir à glisser un mot très marqué qui n'a pas lieu d'être, va vous donner encore plus d'assurance. Cela préparera aussi votre esprit à rebondir et à improviser à la marge. En accomplissant cette petite mission vous aurez un nouveau motif de satisfaction qui viendra valider la maîtrise totale de votre propos.

Manipuler la parole comme un animateur ou une journaliste va également vous permettre d'être prêt dans toutes les situations. Lorsque vous rencontrez une personne importante par exemple. Le PDG dans l'ascenseur ou dans un couloir, un client influent lors d'un événement, une célébrité dont la notoriété pourrait vous aider dans votre ascension. Il y a souvent une petite cour qui accompagne ces VIP. Vous n'aurez pas peur de les aborder car vous saurez quoi dire,

vous aurez de la conversation. C'est aussi ça, la prise de parole en public. Votre méthode désormais acquise, associée à votre instinct, va beaucoup vous aider. Cela m'est arrivé à de nombreuses reprises dans ma vie. Cela m'a aussi fait pousser des ailes quand, au soir de la finale de l'Euro 2000 de football à Rotterdam, remportée par la France, j'ai pu interviewer successivement Jacques Chirac, président de la République et Lionel Jospin, Premier ministre, en tête à tête. J'ai bénéficié d'un peu de chance car je suis passé par une porte dérobée pour avoir accès à ces personnalités. Une fois nez à nez avec eux, il a bien fallu que je leur pose les bonnes questions, non sans les avoir abordés poliment au préalable. Un joli coup dont je ne suis pas peu fier. Dix minutes rien que pour moi avec des sommités de l'État, un soir de victoire nationale ! Et sans protocole. Avec du culot et de la tchatche. Ce soir-là, j'ai même croisé les souverains belges et néerlandais.

Je vous invite aussi à éviter de surjouer votre rôle d'animateur. Cela sonnerait faux. N'en faites pas des tonnes. Je continue de vous rappeler que cette méthode s'adapte à toutes les personnalités afin de rester naturel. Exploitons vos forces, masquons vos faiblesses, mais restez vous-mêmes.

Je vous conseillerais presque de bien observer la journaliste de France 2 et de France Inter, Léa Salamé. Je la trouve brillante, mordante. Mais souvent elle joue (mal) l'émotion, mime l'effet de surprise, fait mine de s'offusquer ou surjoue l'insurgée. Comme si une interview était un interrogatoire. Je pense qu'elle calcule tous ces effets. Et c'est dommage, parce qu'on y perd en sincérité. Finalement,

elle était sans doute elle-même lors de son interview sur scène de la star Al Pacino, à Paris, en 2018. Elle a eu le privilège de donner la réplique à l'acteur qui racontait sa vie sous les projecteurs. Ce soir-là, elle a pris la mesure de l'événement en restant à sa place, dans l'ombre de la star, sans en faire des kilos.

Évitez les acronymes

Pour aller dans le sens d'une démarche totalement journalistique au cœur de votre prise de parole, évitez également les acronymes qui ne sont pas courants. Évidemment, tout le monde connaît ONU, OVNI, SNCF, EDF ou encore HLM... Des abréviations qui sont entrées dans le langage populaire. On en oublie même parfois l'intégrale signification. Mais dans le cadre de l'entreprise, notamment, il y a des termes techniques, souvent réservés à une caste qui pense que l'auditoire en connaît forcément la signification. Les orateurs n'osent pas préciser de peur de choquer. Les auditeurs ou spectateurs n'osent pas demander de peur de passer pour des incultes. Dans un souci de pédagogie et d'information, il est toujours bon de souligner ce que veut dire : FBCF, AGM, CI, FCP, SIG, CRF, ASAP, PEV (faites vos recherches si cela vous amuse)... La liste est infinie et pour une population peu initiée, il peut s'agir de hiéroglyphes. N'hésitez donc pas à faire le service après-vente. Votre public vous en sera reconnaissant et vous gagnerez d'autant plus son attention. Franchement, parler en morse ou en code n'a jamais embelli un message.

Il est de bon ton d'éviter la vulgarité et les phrases toutes faites. Les animateurs sont malheureusement de mauvais exemples. Les vanes en dessous de la ceinture ont leur limite. Je ne vous les recommande pas, même pour créer du liant. Même constat pour les phrases toutes faites : « entamer un bras de fer », « donner le meilleur de soi », « c'est la vie... » Et surtout les banalités : « On va commencer sans eux, ça va les faire venir », « Vous avez trouvé sans problème ? » « Il a grandi, ce petit », « Tu n'as pas changé », « Ça va comme les vieux ». Franchement, je pense que vous avez plus d'imagination.

À proscrire également les phrases qui sont de fausses amies. Vous les croyez nécessaires pourtant elles envoient de mauvais signaux. En voici quelques-unes dont vous pouvez vous passer :

C'est moi le patron ! Pourtant si vous l'êtes vraiment est-il besoin de le clamer ? Votre autorité naturelle est-elle infaillible ?

C'est trop dur pour toi, je vais m'en occuper. Cela part, certes, d'une bonne intention. Mais cela déresponsabilise votre interlocuteur (collaborateur, ami, membre de la famille...). En l'appliquant à soi-même, on réalise que cela fait de l'individu non seulement un assisté mais cela creuse aussi le fossé de la confiance en soi.

Si vous me donnez l'autorisation ou *Si vous le permettez je voudrais vous dire que...* Assurez-vous de ne pas vous excuser de demander pardon... En clair, ne vous justifiez pas tout le temps. Vous avez le droit de prendre la parole.

Ces quelques exemples s'inscrivent dans la quête de l'art oratoire de celles et ceux qui veulent aussi devenir des leaders. Les deux aspects sont tout à fait complémentaires. N'oubliez pas qu'« un leader est un vendeur d'espoir » (Napoléon Bonaparte).

BOIRE LES PAROLES

Je l'évoquais plus haut, les acteurs de théâtre ont très rarement des trous de mémoire, voire jamais. Ils ont cette capacité à faire deux choses en même temps. Clamer un texte et interpréter un rôle. La répétition mécanique est primordiale dans ce cas. Elle peut le devenir aussi dans le vôtre, si vous voulez bien vous prêter au jeu de l'acteur. C'est une piste complémentaire de tout ce qui a été écrit jusqu'ici pour renforcer votre prise de parole.

Devenez le Karaté Kid de l'art oratoire !

La répétition à outrance de gestes qui deviennent ainsi des réflexes pavloviens est une méthode certes laborieuse, mais sûre. Le but n'est pas d'apprendre par cœur afin de pouvoir réciter bêtement. L'objectif est qu'une fois le texte appris, le plus dur commence. Il faut savoir l'interpréter sans être obligé de creuser dans sa mémoire. Plusieurs exercices pour y parvenir. La distanciation pour commencer. Marlon Brando apprenait et répétait ses rôles en faisant autre chose en même temps. Son truc à lui, c'était nettoyer des cuivres en jouant son personnage. Cette dissociation permet à l'inconscient d'absorber la prise de parole. Le « par-cœur » est inefficace s'il n'est pas interprété. C'est identique pour la lecture d'un texte. Il vous est peut-être arrivé de devoir lire quelque chose dans un lieu de culte devant une assemblée de fidèles. Si vous n'y mettez pas un peu de cœur cela peut vite devenir une gabegie liturgique.

Faites donc autre chose de concret quand vous répétez votre prise de parole. Sans doute parviendrez-vous un jour à vous exprimer sans notes. Même pour une longue présentation. Vous seriez ainsi dans la filiation de Guillaume Durand qui était capable de présenter le journal sans aucune feuille. Je me souviens qu'un soir, alors que Guillaume présentait le journal de 18 heures sur Europe 1, ses textes sont restés malencontreusement coincés dans l'imprimante. « Bourrage papier ! » Pas le temps d'en sortir un deuxième jeu, il est allé à l'antenne presque les mains dans les poches et les auditeurs n'y ont vu que du feu. Guillaume Durand avait tout dans la tête et les mots sont sortis de sa bouche comme par enchantement. Il y a bien sûr l'expérience et la culture générale de ce surdoué de la présentation, mais aussi la distanciation. Quand il préparait et rédigeait son journal l'après-midi, il passait des coups de fil, il discutait de tennis avec d'autres membres de la rédaction ou il écoutait David Bowie dans son bureau. Cela permettait à ses

neurones de tourner à double régime et d'installer l'actualité du journal dans son quotidien.

Admettons que certains aient plus de facilités que d'autres. Mais c'est un exemple dont on peut s'inspirer. Tout comme celui de Jean-Charles Banoun, aujourd'hui présentateur vedette sur I24 News, qui œuvrait aussi sur Europe 1, dans les années 2000. Quand il devait présenter le journal des sports ou faire un papier dans une édition, il n'écrivait rien ! Il entrait en studio avec le journal *L'Équipe* à la main, pour mémoriser quelques bases et quelques chiffres, puis il s'exécutait avec brio.

Si cela peut vous aider, pensez à votre posture en forme de T de sorte que l'air passe bien. C'est un petit truc de comédien. Comme le verre de vin avant de monter sur scène. Mais rien ne prouve que l'alcool soit efficace pour se donner du courage. Au contraire, il aurait plutôt tendance à inhiber le cerveau. Alors prudence et modération...

Je pourrais bien sûr vous conseiller de répéter votre texte devant votre miroir avec un crayon dans la bouche, pour peaufiner l'articulation. Vous pourriez aussi faire des vocalises et des gargarismes le matin de votre intervention en répétant mentalement. Je vous invitais plus haut à vous enregistrer pour vous voir et vous écouter et ainsi corriger ce qui ne vous convient pas. Toutes ces recommandations (cf. Jour 5, « Trouvez votre voix ») sont utiles si vous parvenez à vous dégager de l'emprise du texte. Une fois qu'il est intégré, il ne doit être qu'un pan

de votre prise de votre parole. L'interprétation, la forme vont faire tout le reste.

C'est flagrant quand je demande à des aspirants orateurs de vraiment me narrer leurs congés face à une caméra. Leur visage s'illumine. Ils semblent plus ouverts. Ils sont immédiatement plus solaires et plus convaincants que quelques minutes auparavant, quand il devait expliquer pourquoi l'année du produit X a été moins bonne que la précédente.

Retenez cet essentiel : parlez de tous les sujets comme si vous racontiez vos vacances.

Dans une époque où règnent les réseaux sociaux et le *fast fake news*, car tout le monde devient un média humain et n'importe qui peut s'improviser journaliste, il est tout de même rassurant de disposer de bases de contrôle de notre communication. Cela évite de faire et de dire n'importe quoi, à n'importe qui, n'importe quand, n'importe comment et n'importe où.

Malheureusement, il est possible de passer à la télévision sans savoir parler en public. Les émissions de télé réalité en sont la magnifique preuve. Les candidats accumulent les fautes de grammaire et de syntaxe. On ne retient d'ailleurs que les perles de leur inculture quand ils vont à confesse. Ils s'expriment même dans un langage parfois connu d'eux seuls. Ils ou elles se mettent en scène en forçant

le trait de la vulgarité sous couvert de transparence. Le plus grave, c'est que ces personnalités ont un public. Elles sont même des exemples pour les plus jeunes. Leur source d'inspiration et d'information, bien relayée en cela par les réseaux sociaux.

Pour 2021,
l'Éducation nationale
a prévu un grand oral
de trente minutes
qui pourrait compter
pour 15 % de la note finale
du baccalauréat.

La technologie a pris un tel avantage dans les modes d'expression que ceux qui prônent la bonne parole en public peuvent parfois passer pour des survivants. Pourtant, les téléphones mobiles ne permettront jamais de faire passer directement une émotion. Le contact humain a encore de l'avenir dans la prise de parole, qui est un véritable ascenseur social. Je retiens avec bonheur un retour aux concours d'éloquence. Une tradition qui forge les avocats les plus brillants. La jeunesse étudiante semble prendre goût à l'exercice, comme en témoignent des films que je vous recommande, *À voix haute*, *la force de la parole* ou encore *Le Brio* avec Daniel Auteuil. Plus simplement, c'est un délice de vivre intensément les vibrants plaidoyers des défenseurs au cinéma. Je sais que certains vous reviennent déjà en mémoire. Ces moments-là confirment que la parole en public est une force, un super-pouvoir. Même la télévision y trouve son compte. Avec l'émission *Le Grand Oral* qui se veut être un programme citoyen, présenté par Laurent Ruquier sur France 2. Ici, des candidats débattent sur un sujet tiré au sort. Le plus talentueux

est le plus convaincant, alors que fondamentalement, il ne pense sans doute pas un mot de ce qu'il défend. On trouve parfois beaucoup plus d'arguments quand on veut raconter des histoires ou des bobards. Alors que parfois la vérité n'est pas facile à dire. C'est un phénomène spécieux mais très courant dans la prise de parole. Le bonimenteur, le bon narrateur peut enjoliver pour toucher un public. Celui qui est trop sincère risque d'être à court d'idées puisque persuadé qu'il a raison et qu'il n'a pas besoin d'inventer.

La parole
est une arme lourde
à manipuler avec précaution.

JOUR 4

Tenez compte de votre environnement

Devenez un bon client pour les médias

Maintenant que vous maîtrisez la parole en public à merveille, vous serez sans doute très demandé. Le succès vous tend les bras. Dans le cadre de votre activité vous serez amené à communiquer sur plusieurs fronts. Vous pourriez devenir un porte-parole ou celui que l'on désigne systématiquement pour délivrer un message, parce que vous « parlez bien ».

Il sera alors temps de vous adresser aux médias. Cela ne vous arrivera peut-être qu'une fois. Mais vous pourriez également devenir ce que les journalistes appellent « un bon client ». Un individu référent que l'on va volontiers interviewer car on est certain d'obtenir du fond et de la forme. Stratégiquement, pour vous et votre activité, quelle qu'elle soit, cela peut devenir très avantageux. Je ne dis pas que votre notoriété va considérablement augmenter au point que les gens vous demandent des autographes ou s'arrachent vos vêtements dans la rue. En revanche, votre parole va peser considérablement car vous serez régulièrement sollicité.

Nous sommes ici à la frontière de la communication et du journalisme. Une frontière gruyère car elle est franchie sans cesse par les reporters eux-mêmes, souvent inconsciemment, et encore plus volontiers par ceux qui ont quelque chose à vendre ou un message à faire passer. C'est un petit jeu de dupes au cours duquel personne ne l'est vraiment. Évoquons plutôt une collaboration. Car avant de savoir parler dans les médias, il faut admettre qu'ils peuvent devenir des partenaires, plutôt que des adversaires. Il y a fréquemment une méfiance, voire une défiance, quand on est confronté à des journalistes. La (fausse ?) réputation de la profession incite à la prudence, par crainte que le message soit déformé ou que votre promotion soit mal faite. Un journaliste n'est pas un attaché de presse. Mais il ne fait pas non plus forcément les poubelles et il ne cherche pas systématiquement les informations à charge. Pourtant, il peut carrément devenir votre levier de communication si vous savez y faire. Évidemment, il faut savoir rester sur ses gardes et ne pas faire n'importe quoi. L'objectif est d'appivoiser la profession, en connaître le fonctionnement et les contraintes, afin de mieux la maîtriser. Apprenez à vous mettre à la place de votre interlocuteur pour lui donner satisfaction. Gagnez sa confiance. Donnez-lui quelque chose. Vous pourrez vous servir habilement en retour. Si les médias vous offrent un espace d'expression, utilisez-le au mieux. Même dans le cadre de la gestion de crise ou si le sujet n'est pas des plus optimistes.

Principe capital : ne dites jamais non !
Du moins, pas brutalement et pas directement.
Cela serait interprété comme un affront,
en laissant supposer que vous avez
quelque chose à cacher.

Quelle que soit la situation, servez-vous de tout ce que nous avons appris dans cet ouvrage pour faire de votre intervention ou de votre interview une prise de parole réussie. Il s'agit de la même mécanique et des mêmes ressorts qu'une intervention en convention ou d'une prise de parole devant un jury.

Cela nécessite néanmoins d'être un peu curieux et de vous intéresser à la profession de journaliste pour mieux en cerner les limites. À chaque fois que vous en rencontrerez un, vous devrez rapidement savoir à qui vous avez affaire. Efforcez-vous de les identifier et de les classer en quatre familles : presse écrite, radio, télé, digital (blog, site, influenceurs...). Leurs contraintes et leur mode de fonctionnement sont différents. Le but est de faire de l'information, évidemment, mais l'outil diffère. La presse écrite est contrainte par l'horaire du bouclage, d'où l'intérêt des sites Internet associés pour plus d'immédiateté. La radio et la télévision sont similaires, elles dépendent de rendez-vous d'informations fixes. Sauf bien sûr les chaînes info. La matière qui compose ces « carrefours news » est soit distillée en direct, soit enregistrée et montée. Les journalistes du digital sont un peu plus volatiles quant à leur mode de diffusion, mais ils mixent le mode de fonctionnement de la presse écrite avec celui des médias audiovisuels, qu'ils doivent écrire un papier ou qu'ils doivent produire un reportage en images. Cette description peut paraître appartenir à la famille des lapalissades. En effet, mais c'est la base pour appréhender le métier du spécialiste de la communication que vous aurez en face de vous.

Renseignez-vous avant d'être interrogé

Savoir où, quand, comment par qui ou pourquoi votre message va passer est capital. Cela vous rappelle quelque chose ? Dès que vous aurez assimilé ce mode d'identification, vous aurez une palette d'actions à votre disposition. Vous aurez au préalable noué le contact avec le journaliste pour lui poser des questions légitimes : « Pour qui travaillez-vous ? » « C'est pour l'édition nationale ou régionale ? » « À quelle heure ça passe ? » « Quel sujet voulez-vous aborder ? » « Quel type de questions allez-vous me poser ? » De manière à réduire l'incertitude au maximum et vous mettre au service de votre nouveau partenaire, tout en tenant compte prioritairement de votre intérêt. C'est en bien connaissant sa famille de médias que vous serez le plus efficace et le plus pragmatique.

NE BAVEZ PAS SUR LES BAVEUX

Les journalistes ont plus ou moins le temps dans leur quotidien. Ils sont le plus souvent pressés, avec des échéances et des consignes à respecter. Ce temps peut jouer en votre faveur. Si vous en prenez conscience, vous pourrez soit en perdre si vous voulez éviter d'être cuisiné, soit en gagner pour aller à l'essentiel et fournir ce qu'attend le journaliste. Cette profession a une haute opinion d'elle-même, dans la plupart des cas. Mais elle aime aussi, en général, qu'on lui mâche le travail et qu'on lui amène ce qu'elle attend sur un plateau. Toujours dans l'idée d'être efficace et de gagner du temps précieux. Tous ne mènent pas des enquêtes façon *Cash Investigation*. Quand vous interrogerez le journaliste avant votre interview, demandez-lui s'il a d'autres reportages dans la journée, s'il a beaucoup de travail. Flattez-le en lui disant que vous auriez adoré faire son métier. Il ou elle a beaucoup de chance. C'est passionnant.

Prenez l'avantage, le lead,

l'ascendant psychologique, pour mieux le cadrer
et savoir très vite à qui vous avez affaire.
Et sur quelle durée. Cela vous permettra de
maîtriser
le moment de l'échange, plutôt que de le subir.

Encore une fois, utilisez nos recettes et les rituels pour la gestion du stress, ainsi que notre méthodologie pour une prise de parole sous contrôle. Le tout, en servant de bonnes formules. Les fameuses petites phrases dont les journalistes sont friands. La métaphore par l'exemple, c'est ce qui fonctionne le mieux : « Lorsque nous avons commencé à travailler sur ce projet, c'était comme un matin de Noël », « Collaborer avec cette équipe, c'était comme si nous avions gagné la Coupe du monde encore une fois », « C'était l'Everest au début, mais nous l'avons gravi »... Je vous garantis que mon confrère ou ma consœur retiendra ces petites phrases. Raconter une histoire marche très bien aussi. C'est-à-dire prendre le journaliste par la main et l'entraîner dans votre narration. Comme il le ferait avec ses lecteurs ou ses téléspectateurs. Faites-le voyager, même si votre sujet est austère ou complexe. Vulgarisez au maximum, faites de la pédagogie, et toujours avec enthousiasme.

Fuyez les barbarismes

Utilisez la voix active plutôt que passive. Cela vous permettra d'être plus ancré dans le réel et donc d'atteindre la conscience des gens. Par conséquent, dites plutôt que « la société change » au lieu de « faire changer la société ». La syntaxe est plus directe. Ce conseil peut aussi être suivi dans toutes sortes de prise de parole. Comme je l'indiquais plus haut, soyez vigilant quant aux expressions qui vous semblent évidentes mais qui sont impropres... Voici une petite liste de barbarismes à éviter. Ils sont malheureusement entrés dans le langage courant et nous avons l'impression qu'ils sont exacts. Attention, saignements d'oreilles...

Malgré que : « bien que » est juste. C'est une règle de grammaire.

Moi et ma collègue : « ma collègue et moi » est correct. Toujours soi en dernier. C'est en outre une règle de politesse.

Une information qui s'est avérée fausse : « avéré » signifie « reconnu comme vrai ». Il faut dire : « Une information qui s'est révélée fausse ». « Avérée vraie » est un pléonasme.

La solution la moins pire : « la solution la moins mauvaise » est l'expression exacte car « la pire » est un superlatif de « mauvais », dont un absolu, et « moins » est un comparatif. On ne peut pas utiliser les deux en même temps.

Le but recherché : « le but à atteindre », car si vous cherchez encore votre but vous êtes loin de l'atteindre.

En vélo : « à vélo ». Pour tout ce qui est dedans, comme la voiture, on dit « en ». Pour tout ce qui est dessus comme la moto, on dit « à ».

Saisir une opportunité : il faut plutôt employer « occasion ». « Opportunité » revendique le fait d'être opportun. C'est un anglicisme.

J'ai amené un document : « apporté » est plus juste.

Je pars à Madrid : On part plutôt « pour Madrid ». Mais « nous allons à Paris ». En revanche, on ne vient pas *sur* Paris.

Dans le futur : dire plutôt « à l'avenir ». Le futur est avant tout un temps de conjugaison.

Je t'appelle par rapport à : « à propos de », « au sujet de ».

Je me rappelle mes débuts : on se rappelle quelque chose et on se souvient *de* quelque chose.

Repartir à zéro : non, on repart *de* zéro.

Dépenses somptuaires : c'est un pléonasme. Les dépenses peuvent être excessives, ostentatoires...

Opposer son veto : Soit « je m'oppose », soit « je mets mon veto ».

On joue la 55^e minute de jeu : répétition.

Réduire le score : réduire l'écart.

Enfin, pour finir : pléonasme !

La liste est très longue. En lisant beaucoup, notamment les grands auteurs, on respecte mieux la langue française à l'oral.

Avant de venir vous voir le journaliste aura une petite idée de ce qu'il cherchera à obtenir. Comment il va concevoir son sujet et quel angle il a défini, sans doute avec son rédacteur en chef. Si vous arrivez à déceler ces informations, vous aurez bien avancé.

Il est aussi essentiel d'avoir votre stratégie en tête. Quelles sont les formules que vous allez tenter de placer ? Si vous n'y parvenez pas, ce n'est pas dramatique. Quelles sont les idées-forces, le message que j'aimerais voir ou entendre dans les médias ? Le journaliste arrive avec ses questions, venez avec vos réponses. C'est ce qu'avait rétorqué Georges Marchais, le candidat communiste à la présidentielle, dans un débat politique des années quatre-vingt, à Jean Pierre Elkabbach.

Ainsi, vous aurez plus de chances de ne pas être déçu. On entend souvent : « Mes propos ont été déformés, c'est sorti de son contexte, j'ai été coupé, ils ont retenu le moins important, j'ai parlé dix minutes et il a gardé vingt secondes. » C'est souvent comme cela avec les médias et ce sacré esprit de synthèse. Sans compter la durée limitée des reportages – à peine plus d'une minute dans les JT – ou le nombre de signes dans les articles, réduit souvent par un castrateur secrétaire de rédaction. Vous devez donc être efficace et faire mouche rapidement.

Posez-vous la question du message

que vous voulez absolument faire passer.

Demandez-vous comment vous allez vous y prendre.

C'est similaire à une technique de séduction ou une vente. Vous devez préparer un argumentaire

. Comme dans une prise de parole classique, balayez mentalement le déroulement de l'interview avant.

Cela vous évitera aussi quelques désagréments. Ce serait dommage de devenir la risée du public, n'est-ce pas ? Votre parole doit marquer les mémoires mais pas en devenant ridicule. Certains politiques en ont fait les frais. Je me souviens notamment d'Yvette Roudy qui déclarait : « Je suis pour l'égalité des sexes, et en tant que ministre, je prendrai toutes les mesures qui s'imposent. » Un thème toujours d'actualité.

CASSER LA VOIX

Pour être certain que votre idée ou votre information soit retenue, il y a également une méthode infallible : le saupoudrage.

Dans chacune de vos réponses, répétez systématiquement ce que vous voulez lire ou entendre dans les médias. Surtout si l'entretien ne se déroule pas en direct, vous allez truffer les notes ou l'enregistrement du journaliste de votre message. Autant que faire se peut avec des mots ou des formules différentes à chaque fois, pour éviter que cela se voie trop (même si, soyez en sûr, cela va se voir). Mais au moins cela occultera la redite syntaxique, à défaut de la répétition sémantique. Savoir dire la même chose avec des mots différents est

une vraie force. Préparez-vous, entraînez-vous, lisez et notez une liste de synonymes. Feuillotez le dictionnaire et apprenez de nouveaux mots pour enrichir votre vocabulaire. Trouvez les termes qui vous feront marteler votre message. Et si vous manquez d'imagination ou d'arguments, répondez à la question posée et glissez dès que possible la phrase magique, ou terminez avec. Même si parfois cela peut sembler capillotracté. « ... blablabla, mais je n'oublie pas de vous rappeler la sortie de notre nouveau programme X, cela va changer la vie... » Le journaliste sera peut-être surpris mais une fois au montage, ou au moment de la rédaction de son article, il sera presque obligé de retenir votre message. Il ne pourra jamais mettre en lumière votre subterfuge, ce serait contre-productif. Il est piégé dans la toile que vous avez patiemment tissée.

Gardez l'avantage

Je le répète, suivez les mêmes consignes que pour une prise de parole en public, afin de garder l'avantage et de rester à votre avantage. Si vous êtes filmé et que vous avez le soleil dans les yeux, dites-le. Cela arrange souvent le cadreur pour avoir une bonne lumière, mais vous donnerez l'impression de froncer le nez ou de plisser les yeux. Pas très positif pour votre image. Soyez également attentif au fond. Ce qu'il y a derrière vous. Un fond neutre ou avec votre logo, c'est cohérent. Mais si c'est une marque concurrente ou l'adresse d'un traiteur charcutier, cela le sera moins (sauf si vous êtes vraiment charcutier). Si l'atmosphère sonore ou visuelle vous perturbe, parce qu'il y a du passage et du brouhaha, faites-le savoir aussi. Ne subissez pas l'interview. Vous n'êtes pas là pour rendre service au journaliste. Je vous rappelle que vous en avez fait un partenaire. Donc, ne laissez rien au hasard. D'ailleurs, n'hésitez pas à réclamer quelques minutes, si vous souhaitez réfléchir ou rassembler vos idées ou bien encore passer aux toilettes et vérifier que vous n'avez pas les cheveux en bataille ou le front en sueur.

Quant à la fameuse question « je regarde où ? »

si vous n'êtes pas l'invité d'un duplex en direct pour lequel il faut regarder dans l'objectif de la caméra, votre regard doit toujours être plongé dans celui de votre interlocuteur. Oubliez la caméra.

Si vous êtes invité d'une émission de radio, n'hésitez pas à chausser le casque sur vos oreilles, ou au moins sur l'une d'elle. Vous entendrez mieux, vous serez plus concentré et cela évitera les bruits parasites que vous pourriez produire avec le micro. Attention, en général, on n'aime pas se voir ou s'entendre. Au début, cela peut surprendre, mais on s'y habitue vite.

Être interviewé est une épreuve. C'est comme un interrogatoire. Mais comme vous participez de votre plein gré, il faut mettre toutes les chances de votre côté pour passer sans encombre. Voire mieux, avec la sensation d'avoir convaincu.

Dans le cas où vous tomberiez sur un journaliste agressif qui vous questionne sur un sujet délicat, il est essentiel de savoir garder son calme.

Conserver un sourire de façade aide à y parvenir.

Si les questions deviennent trop embarrassantes, coupez court. Répondez par oui ou par non. Ou bien encore par : « Je suis désolé, je ne pourrai pas répondre

à cette question. » Vous avez aussi :

« Je ne suis malheureusement pas habilité à répondre à ce type de questions, je vous invite à le demander aux personnes concernées », etc.

Prenez exemple sur les footballeurs, spécialistes de la pirouette. Il y a deux familles qui se détachent. Celle des poncifs : « On a donné le meilleur de nous-mêmes, on va continuer à travailler, on n'était pas dans le match ce soir, l'important, c'est de prendre un point... » Vous pouvez vous en inspirer avec la création de vos phrases toutes faites, qui ne servent à rien mais qui répondent à la question. Ce n'est pas l'option la plus flamboyante.

Et puis, il y a la famille des ambitieux, ceux qui font des phrases : Didier Deschamps, Kilian Mbappé, Olivier Giroud... Souvent de la langue de bois, tout en contrôle, mais une musicalité agréable avec des mots « savants ». Il semble très probable d'ailleurs que les trois qui viennent d'être cités ont été préparés à l'exercice des médias. D'une manière ou d'une autre. Soit par un coach professionnel, soit par l'entourage. Dans leur métier et leur environnement, plus que jamais la prise de parole compte.

Ces derniers ont pu être confrontés à des situations de crise. L'élimination du PSG en Ligue des champions face à Manchester United ou contre le Barça en était une.

Gestion de crise

Vous pourriez également être soumis à cette épreuve. Peu importe votre secteur d'activité, ce n'est jamais facile. Ainsi, face à la presse, le premier objectif est de désamorcer, autant que possible. Le choix des mots et l'empathie sont de mise. Interrogez-vous sur ce que le public est prêt à entendre. Il est essentiel de s'exprimer rapidement, avant que la situation ne pourrisse encore plus. Occuper l'espace médiatique vous fera gagner du temps et marquer des points. Le silence est suspect. Surtout, dites la vérité, sinon cela pourrait se retourner contre vous. Il n'est pas interdit d'omettre certains éléments (sauf si cela bafoue votre éthique). Si on ne vous pose pas la question, ne donnez pas le bâton pour vous faire battre. Le pardon est rarement accordé par les médias, qui préfèrent quand ça va mal. C'est plus vendeur. Dans le cas où vous seriez vraiment dans le dur, vous pourriez vous autoriser à faire ce qu'il ne faudrait pas faire : répéter la question pour prendre le temps de réfléchir à la réponse. En temps normal, je vous inviterais à ne pas appliquer cette règle. De nombreuses personnes interviewées ou des consultants sportifs ont cette fâcheuse habitude de débiter leur phrase avec la fin de la question qui leur a été posée. Exemple : « Pensez-vous que le cyclisme Français a les moyens de faire grandir les jeunes talents ? » Réponse : « Le cyclisme Français a-t-il les moyens de faire grandir les jeunes, je dirais que... » J'ai constaté ce phénomène très tôt. Cyrille Guimard, par exemple, qui fait partie des meilleurs experts du vélo, l'utilise en permanence à la radio et à la télé. Mais il n'est pas le seul, loin de là. Et cela se répand hors du domaine sportif, croyez-le. Répéter la question ou certains éléments vous permet de structurer le propos si vous êtes en danger. Toutefois, embrayer sur une réponse plus directe est toujours préférable.

Afin de bien vous préparer à une prise de parole en situation de crise ou à une conférence qui, pourrait s'avérer houleuse, je vous conseille le média-training avec des professionnels, qui sauront vous bousculer et poser les questions gênantes. Ils sauront aborder les sujets qui fâchent sans concession, en utilisant les techniques de l'interrogatoire. C'est possible avec des proches ou avec des collaborateurs, mais oseront-ils vraiment vous malmener ? En tout cas, s'entraîner à tenir la barre dans la tempête est un minimum.

Quelle que soit l'expérience que vous aurez à vivre avec les journalistes, n'oubliez jamais de dire merci. Cela peut sembler évident mais c'est indispensable. Même si vous avez été bousculé. Vous laisserez à votre interlocuteur l'image de quelqu'un de droit, d'élégant et de respectueux. Il s'est déplacé pour vous voir et pour parler de vous. La courtoisie entretient les relations durables.

JOUR 5

Prenez conscience de votre communication non verbale

Mes mains ont la parole

Des mots, toujours des mots ? Pas seulement. Pour accompagner la parole, le langage du corps n'est pas un artifice. Pour toucher l'inconscient du public et être certain de faire mouche, la communication non verbale est capitale.

Les mots représentent environ 10 % de la force d'un discours. Le langage corporel et le ton de la voix valent donc pour 90 %. L'orateur est vu avant d'être entendu. Alors qu'il n'a pas encore prononcé le moindre son, son comportement en dit déjà beaucoup.

On peut faire passer des messages sans parler avec la voix. En associant les gestes à la parole, vous deviendrez infaillible. Comme je l'expliquais plus haut, à vous de revêtir le costume du super-communicant, en faisant que votre parole devienne le prolongement de votre corps. Dans ce cas aussi, il est indispensable de respecter vos rituels et la mécanique dont vous êtes désormais pourvu. Si cela fonctionne pour la communication verbale, cela marche aussi avec la communication non verbale. Par conséquent, appuyer sur votre interrupteur interne, diffuser une pensée positive et prendre une respiration sont les trois rouages importants également avant de s'exprimer avec le corps. Considérez que chacun de vos gestes est scruté et analysé, même inconsciemment, et que ceux-ci ont une influence sur celui qui les reçoit et les interprète. C'est une communication à l'insu de votre public. D'où la nécessité de maîtriser, autant que faire se peut, les comportements qui pourraient déplaire ou détourner l'attention. Votre gestuelle se mettra naturellement en place avec votre parole, à condition de chasser les gestes polluants et inutiles.

Il n'y a pas plus agaçant qu'un orateur qui fait de grands gestes désordonnés. Comme si cela le rendait plus persuasif. Il y a certes des mouvements qui viennent soutenir et appuyer un propos, mais ils sont régis par des règles.

Certains d'entre vous sourient peut-être quand ils observent des chanteurs mimer les paroles de leur chanson. La main sur le cœur quand ils parlent d'amour, les doigts vers le haut quand on évoque le soleil ou la lune ou bien encore des expressions du visage soulignant un sentiment ou une situation. C'est caricatural mais très courant. C'était même permanent dans les émissions des Carpentier, dans les années soixante-dix, quatre-vingt. Julio Iglesias dessinait des arabesques dans le vide, Joe Dassin agitait les mains, Michel Sardou

faisait la moue... Aujourd'hui les artistes chorégraphient leurs textes. Les rappeurs sont autant des moulins à vent que des moulins à paroles.

À la télévision, les animateurs n'échappent pas à ce postulat.

L'index pointé vers le public ou vers la caméra
quand
on veut créer une intimité, les bras grands
ouverts
quand on cherche à accueillir un maximum de
personne,
la main qui balaye l'air quand on veut passer
à un autre sujet... C'est même parfois une marque
de fabrique pour certains. Cela fait partie des
codes
du programme. Vous noterez que les politiques font
à l'identique lors de leurs meetings. Accompagner
la parole par le geste est naturel. L'association
des deux agit pour convaincre, comme si on tenait
une énergie invisible entre les mains
pour mieux déployer la persuasion.

Trois gestes significatifs

Vous constaterez par vous-même que vos mains vont s'animer sans que vous les commandiez. Le cerveau envoie des messages au reste du corps comme pour bien souligner ce qu'il veut dire.

Ainsi, on peut distinguer différents gestes significatifs :

L'index pointé vers le public indique une prise de pouvoir et l'expression du charisme. Si je te montre du doigt, c'est que je sais ce que tu es ou ce que tu as fait et je te le dis, à toi.

L'index levé transcrit une expression professorale. Cela veut dire que l'on domine le sujet. Touché par la grâce ou accompagné de mon ange gardien, je puise mes ressources dans le céleste.

Le poing serré renforce la détermination et la conviction. Tel le boxeur qui s'apprête à donner une bonne droite, j'ajuste mes arguments avant de toucher et je les protège avec mon poing, avant de déployer toute ma puissance.

Différencions les actes volontaires
et les actes involontaires de la communication
non verbale.

Avant de décliner des gestes « calculés » pour appuyer le verbe, il est essentiel d'identifier les gestes qui nous trahissent, ces scories comportementales toxiques à une prise de parole.

Pour cela, rien de mieux que de se filmer afin de détecter les mouvements inutiles. Mais observer les autres, les passer aux rayons X est tout aussi efficace. Ainsi, vous aurez toujours l'ascendant, car les gestes que vous allez identifier sont révélateurs d'un état ou d'une émotion à l'instant *t*. Mettre au jour les pensées d'un individu donne un sentiment de pouvoir. Cela permet aussi de ne pas commettre les mêmes erreurs. Rester en contrôle. Jouer son rôle.

SYNERGOLOGIE, QUÈSACO ?

Nous entrons à présent dans le domaine de la psychologie, voire de la sociologie et des neurosciences. Convaincu que le corps fait passer des messages aussi efficacement que les mots, apprenons le langage de nos signes. La synergologie est l'une des méthodes pour y parvenir. Je précise qu'elle est parfois considérée comme une pseudoscience, mais dans le cadre de cet ouvrage, elle coche plusieurs cases permettant une meilleure compréhension. La synergologie donc, ou étude des gestes et des comportements, est utilisée, entre autres, par les policiers lors des interrogatoires. Les actions de notre corps ou les expressions (ou micro-expressions) de notre visage parlent pour nous, parce qu'on ne peut pas les contrôler. Essayez de cesser de cligner des yeux, c'est impossible. Cette méthode est d'ailleurs utilisée par un scientifique qui mène des enquêtes dans la série américaine *Lie to me*. C'est assez bluffant car le héros arrive à résoudre l'intrigue juste en scrutant les sujets. Un peu à la manière du « Mentaliste », autre héros de feuilleton télévisé.

Pour ce qui nous occupe ici, à savoir la prise de parole, vous admettez que l'impression de sincérité est primordiale. Il est donc indispensable d'en avoir l'accent et d'éviter de renvoyer des signaux qui laisseraient supposer le mensonge. Or, nous mentons tous. Et cela peut se voir comme le nez au milieu de la figure.

Les yeux peuvent nous trahir

En synergologie, se toucher le nez lorsqu'on argumente signifie que l'on ne croit pas à ce que l'on dit ou que l'on ne dit pas la vérité. Les yeux peuvent aussi nous trahir. Ne sont-ils pas la fenêtre de l'âme ? Mentir crée incontestablement un certain état émotionnel et cela provoque la rétractation des pupilles. J'admets que ce n'est pas évident à déceler, mais lors d'un échange « les yeux dans les yeux » (surtout clairs), c'est infallible, car là encore incontrôlable. Mais il existe une manière encore plus simple pour savoir si quelqu'un ment. Le sens de rotation des yeux, commandé par l'action du cerveau. Pour faire court, le cerveau est doté de deux hémisphères : le droit, qui est le réceptacle de la mémoire et qui interagit sur l'œil gauche ; le gauche, qui correspond à l'imagination et au sens créatif et dont dépend l'œil droit. Si quelqu'un vous assure du bien-fondé de ses propos ou tente de vous convaincre alors que son regard part à droite, méfiez-vous, il est certainement en train de vous raconter des bobards. Faites le test à la maison... Mais, s'il vous plaît, ne me traînez pas en justice si cela s'avère trop efficace.

Arrêtons-nous quelques instants sur le cerveau pour mieux comprendre le comportement humain. C'est ce que font les producteurs et auteurs de séries TV à succès. Ils investissent du temps et des moyens sur les grands mystères de cette partie de notre corps, dont il paraît que l'on n'exploite que 10 ou 20 % du potentiel. Les experts des séries comme *Game of Thrones* ou *La Casa de Papel* misent donc sur ce qui rassure, émeut et rassemble. Il s'agit tout simplement du mécanisme identifié de nos trois cerveaux.

Nous avons trois cerveaux

Reptilien – C'est la partie la plus primitive que nous partageons avec les animaux. Ce cerveau gère les réflexes et les comportements de base comme s'alimenter ou se reproduire. Il est capable de générer les pulsions.

Limnique – Il donne naissance aux émotions. C'est l'habitable de la peur, du plaisir ou de la colère. Il forme aussi notre mémoire, l'olfaction, les hormones, le système nerveux... On le retrouve chez le reptile et le poisson.

Néocortex – Il permet la pensée abstraite. Cette partie implique le langage, la conscience, la motricité volontaire... C'est le plus imprévisible car il réagit au stimulus, un événement qui provoque une réaction.

Il existe des milliers d'expressions ou de gestes que l'on ne maîtrise pas. On ne s'en rend même pas compte au quotidien. Ils viennent souligner nos réactions, nos émotions. Même les plus enfouies. Ils envoient aussi un message à nos interlocuteurs. Ce n'est pas toujours rationnel, mais notre auditoire perçoit quelque chose, à cause de ces mouvements qui nous trahissent.

Le corps d'un orateur est soumis à rude épreuve. Il se crispe sous la pression du stress. C'est pourquoi nous avons souvent des douleurs lombaires ou dorsales après l'intervention. Les épaules ne sont pas épargnées. Afin de les détendre autant que possible, je vous conseille d'insister largement sur ladite tension avant d'entrer en scène. Montez vos épaules en les contractant, plusieurs fois pendant quelques secondes. Le haut de votre dos va se décontracter de lui-même.

Se toucher l'oreille lorsqu'on s'exprime est caractéristique d'un certain malaise, de la crainte de mal faire et d'agacement. Avez-vous remarqué que ce geste est devenu un tic chez les sportifs qui sont interviewés après les matchs ? L'attitude est très significative quand un orateur se pose inconsciemment à plusieurs reprises sur la pointe

des pieds lorsqu'il s'exprime. Cela indique qu'il ne se sent pas en confiance et qu'il tente de prendre le dessus, grâce au corps.

Globalement, tous les gestes qui consistent à bouger anarchiquement les pieds ou à se toucher le visage sont à proscrire dans l'exercice de la prise de parole. Ils peuvent détourner l'attention de votre public. Dans le chapitre sur la gestion du stress, j'évoquais la respiration. Elle peut être également un signe révélateur. Si le souffle est court, saccadé, la personne qui s'exprime aura une élocution pénible et cela se ressentira. Le sentiment d'angoisse sera difficile à contrôler si vous ne vous êtes pas préparé à l'accueillir. Une fois engagé, il est plus difficile de revenir en arrière. À moins, comme je vous l'indiquais, d'utiliser un subterfuge verbal pour reprendre votre souffle. Sinon, vous risqueriez de vous enliser dans « l'effet tunnel », celui qui fait perdre tous ses moyens et qui réduit le champ de vision. C'est un phénomène qui est très bien décrit par les victimes d'agression ou les protagonistes de bagarres. L'instinct animal et le cerveau reptilien entrent en scène à cet instant, pour l'orateur en panique et pour le public, toujours attiré par l'odeur du sang. Il y a des signes non verbaux, quasi invisibles, presque olfactifs, qui ne trompent pas. Sans quoi vous vous retrouverez dans la situation du gladiateur dont la vie dépend d'un pouce levé ou baissé.

Ne vous savonnez pas les mains

Je vous disais aussi quoi faire de vos mains lors d'une prise de parole. C'est une interrogation qui revient fréquemment à juste titre. Je vous recommande donc de les joindre en les posant sur l'abdomen, puis de les laisser vivre. En les oubliant, elles remueront d'elles-mêmes, naturellement et c'est très bien comme ça. Mais évitez de leur accorder une autre tendance, celle du « savonnage ». Je ne parle pas de bafouilles verbales mais bel et bien de vos mains. Quand vous les lavez, vous les frottez paume contre paume, les doigts entremêlés. Ce geste est très souvent reproduit par les présentateurs ou chroniqueurs de radio et de télévision, quand ils sont concentrés, mais sur le fil du rasoir. C'est-à-dire pas dans une confiance optimale. J'en ai été un fervent pratiquant sans le savoir, avant de réaliser que cela pouvait nuire à mon propos. Mais encore aujourd'hui, j'observe ce phénomène dans toutes les radios sans exceptions (car tout est filmé désormais), même chez des journalistes très expérimentés. Les mains sont certes impeccables après avoir été frottées si énergiquement pendant deux minutes, mais en matière de communication non verbale, ce geste souille le propos et l'image que l'orateur renvoie.

Limitez vos déplacements. Les pieds bien ancrés dans le sol, vous pourrez pivoter votre buste pour parler à l'assistance de gauche à droite, en vous arrêtant au centre, fixé sur votre zone de confort. Si vous n'avez pas le choix ou que le déplacement est spontané chez vous, essayez tout de même de le maîtriser. Soit en le répétant, physiquement ou mentalement. Soit en installant, si possible, des marques au sol qui seront des points de repères. C'est exactement ce qui se fait à la télévision (au théâtre et au cinéma) quand il y a des mouvements à suivre pour respecter les axes de caméras. Mais par pitié, anéantissez les gestes incontrôlés qui provoquent des dandinements que vous ne soupçonnez même pas et dont vous n'aurez pas du tout conscience. À moins qu'on vous le dise ! Et c'est ce que je viens de faire.

TROUVEZ VOTRE VOIX !

Vous atteindrez le haut niveau de l'expression non verbale quand vous saurez utiliser les expressions de votre visage à l'envi. Cela ressemble au travail de l'acteur. Voilà pourquoi ce n'est pas chose facile. Essayez de mimer différentes émotions comme la surprise, la joie, la peine, la peur, la complicité, la séduction, la colère froide... devant votre miroir. Notez vos progrès et si vous êtes de plus en plus convaincant. C'est votre visage que l'on observe le plus dans le cadre d'une prise de parole. Sur ce sujet, les présentateurs de JT sont bien rodés. Voire mimétiques. Pour annoncer les mauvaises nouvelles, il y a une mine de circonstance, que toutes et tous ressortent au public. Vous noterez aussi que le ton de la voix variera en fonction de la teneur de l'information.

Travaillez votre timbre

Le son de votre voix, plus posé, plus grave (même pour les femmes) rassurera beaucoup plus qu'une tonalité perchée. C'est également plus agréable à écouter.

Allez donc chercher la suavité au fond de votre gorge, en contractant les cordes vocales, en projetant le son avec assurance.

Attention, des cordes vocales prises à froid peuvent sortir de la route. Pour éviter d'avoir une voix de crécelle ou trop éraillée, chauffez-la. Bailler est la solution la plus pratique car cela stimule les cordes vocales tout en décongestionnant la bouche.

Respirez bien entre chaque phrase.

Articulez. Les exercices pour arriver à la diction parfaite sont connus. Avant votre prise de parole prononcez plusieurs fois et de plus en vite : « Un chasseur sachant chasser faisait sécher ses chaussettes sur une souche sèche », « Les chaussettes de l'archiduchesse sont-elles sèches ou archi-sèches », « Bienvenue chez Soch », « Je veux et j'exige », « Le bateau coule, coule, coule, coule, coule... »

Je vous rappelle que vous devez ménager des silences. C'est très pratique pour la gestion du stress mais indispensable pour la compréhension de votre intervention. Prenez votre temps. Ne vous débarrassez pas de votre texte. Vous êtes le boss. Profitez-en !

Si vous souhaitez encore travailler votre voix, je vous livre deux pistes. La première, écoutez bien la radio et notamment les papiers dans les journaux d'informations. Efforcez-vous de mentaliser la structure et l'élocution du journaliste. À quel moment respire-t-il ? Pourquoi répète-t-il un mot ? Quand accélère-t-il le ton de sa voix ?... Deuxième piste, prenez la place du journaliste. Choisissez un texte plutôt court qui vous sied, comme un poème ou un petit article dans la presse

sportive et lisez-le à haute voix. Enregistrez-vous sur votre smartphone. Plusieurs fois. En modulant votre voix. En modifiant le débit. En tentant de faire passer des émotions différentes à chaque fois, avec les mêmes mots. Vous aurez ainsi toute latitude pour vous corriger. Une fois en situation de prise de parole en public, l'outil qu'est votre voix vous donnera plus que satisfaction.

LA PAROLE POUR BLUFFER SON MONDE

J'ai eu le privilège et la chance de beaucoup apprendre lorsque je présentais le « World Poker Tour » aux côtés de Patrick Bruel, sur Canal+. Deux saisons et demie au cœur de la mode du poker Texas Holdem. Chaque chaîne de télévision avait son émission, ses experts et son opérateur partenaire. Cela a permis à une majorité de Français de découvrir un monde magique, basé sur l'artifice et le bon sens. La prise de parole repose sur les mêmes ressorts. Au poker, parler est une arme à double tranchant. Si vous avez déjà assisté à une partie ou regardé une retransmission du World Poker Tour, vous aurez remarqué que les joueurs font le spectacle. Et pas uniquement avec les cartes, mais à l'aide de ce que l'on appellera la « tchatte ». Grâce à la parole et au langage du corps, à une table de poker, on peut envoyer des tonnes de messages et donc bluffer. Mais on peut être aussi percé à jour à son insu. En général, les bons joueurs de poker ont développé une très bonne lecture des autres. Ils vous parlent, vous taquent pour déceler une information qui leur sera très utile. Même une micro-information peut suffire. Comme je le disais plus

haut, nos propres gestes nous trahissent. À une table de poker, ce que dégage notre inconscient est rationalisé par le radar ultra-développé de l'instinct de l'autre. C'est pour cette raison que les joueurs de poker professionnels ou ceux qui jouent sérieusement portent des lunettes de soleil afin qu'on ne voie pas leurs yeux, ou des casquettes afin de masquer les expressions ou les rides d'expression ou encore la sudation qui peut trahir le stress. Pour celles et ceux qui prennent la parole et qui rougissent naturellement quand ils subissent une émotion, c'est comme lire dans un livre ouvert. On ne peut pas cacher ce phénomène, sauf avec du maquillage. Le corps humain révèle des choses de nous-même sans qu'on l'y autorise. Il est bon de le savoir et d'identifier nos faiblesses, nos « talons d'Achille », pour tenter de les contrôler. Voilà pourquoi je vous invite à vous inspirer de la démarche des joueurs de poker. Ce qui se déroule à la table et les interactions entre ceux qui s'y trouvent est tout simplement la métaphore de la vie, le concentré d'une prise de parole en public. Les passerelles entre le jeu et l'art oratoire sont multiples. Au poker, c'est souvent le dernier qui parle qui a raison.

Parler en public est un jeu.
Si ce n'est pas le cas, cela doit le devenir.

C'est donc en s'ouvrant aux autres mais en faisant aussi son introspection que l'on apprendra à mieux se connaître et à mieux anticiper les réactions d'autrui. La démarche vers le poker permet cela. Je ne vous incite pas à jouer et à devenir un joueur invétéré. En revanche, s'inspirer de ce que font les joueurs de poker dans le cadre de leur activité principale et l'appliquer à soi quand on s'exprime devant une assistance peut devenir un énorme atout. C'est une chose

qui s'acquiert au quotidien et qui se mettra en action, sans que vous y pensiez, quand ce sera votre moment.

Je souhaite prendre deux grands joueurs de poker en exemple pour illustrer ces propos. Tout d'abord Scotty N'Guyen, d'origine vietnamienne, issu des « boat people ». Il a débarqué aux États-Unis alors qu'il n'était qu'un petit enfant. Il ne connaissait pas un mot d'anglais. Sa culture et ses codes étaient bien différents de ceux des Américains. Pour survivre, il a su développer l'interprétation du langage du corps grâce à l'observation et une acuité considérable. Il a pu évoluer dans un univers étranger grâce à son instinct et à la lecture des autres. Des qualités qu'il a mises à profit à la table de poker. Scotty est un joueur imprévisible et incroyable pour déceler un bluff ou la valeur des cartes de ses adversaires. Je l'ai constaté lors de programme que j'animais sur Canal+, il n'a pas son pareil pour dénicher les « Tells ». Les fameux gestes qui nous trahissent. Faites comme Scotty N'Guyen, ouvrez-vous aux autres, observez, tenter de percevoir ce que pense l'autre... Et surtout ayez confiance en vous pour relayer les bons gestes à votre public, pour lui envoyer les bonnes sensations par le geste ou bien pour ne pas montrer l'émotion qui point en vous.

Pour aller encore plus loin dans cette démarche de lecture de l'autre et donc utiliser l'effet miroir pour soi-même, j'aimerais dire quelques mots sur un autre champion de poker, le bien nommé Chris Moneymaker. C'est n'est pas un pseudo et son histoire est incroyable. Ce chef d'entreprise américain, joueur de poker amateur (comme Barack Obama), s'est inscrit sur un site en ligne, pour quelques dollars, afin de se qualifier pour les WSOP, les championnats du monde de poker, à Las Vegas. Il a dû passer par plusieurs étapes laborieuses, mais en quelques mois, il s'est retrouvé à la table finale du tournoi... qu'il va remporter, empochant au passage quelques

millions de dollars ! Chris Moneymaker est devenu une légende et un exemple pour tous les passionnés de poker et les amateurs de belles histoires. Sa réussite, il la doit sans doute à la chance et à une bonne connaissance des statistiques.

Mais aussi à une méthode mnémotechnique. Une recette que vous allez pouvoir appliquer dans le cadre de vos prises de parole ou autres tables rondes. Pour mieux anticiper et identifier le profil de ses adversaires (ou partenaires), Moneymaker a défini quatre animaux correspondant à des caractéristiques. Le *lion* est un joueur serré agressif, un profil très dangereux, car il attaque surtout avec du jeu. La *souris* est prudente et passive, donc prévisible. Si elle joue, c'est qu'elle a un gros jeu. L'*éléphant* entre, lui, dans beaucoup de coups, avec toutes sortes de mains, c'est à lui que l'on va chiper un maximum de jetons. Méfions-nous du *renard*, le plus imprévisible, car il joue toutes sortes de cartes en misant beaucoup de jetons, pour impressionner.

Cette méthode permet de réduire l'incertitude dans un cadre bien défini. Mais cela peut s'adapter à beaucoup d'autres domaines. Ainsi, dans l'art oratoire, fabriquer votre propre liste de profils d'interlocuteurs peut vous faire gagner du temps et augmenter votre niveau de persuasion. Vous prenez l'ascendant. Vous saurez aussi à quel profil vous correspondez et vers lequel vous voulez tendre : le bavard intempestif, le beau parleur, le taiseux, le didactique... Vous pourrez même changer de profil à l'envi en fonction des circonstances.

Le jeu de poker est un bon outil pédagogique pour garder la main sur son environnement. Il est darwinien, car il s'adapte à chaque situation quand on s'en inspire. C'est ce que je dispense lors d'événements en entreprise que j'anime pour motiver des forces de vente ou pour renforcer le pouvoir de conviction. Chacun d'entre

nous se sert du langage : la parole et la communication non verbale. Avant de tout miser sur sa propre conviction, il est indispensable d'en maîtriser tous les tenants et les aboutissants.

Je dois avouer que j'ai eu de la réussite quand il a fallu choisir celui qui allait accompagner Patrick Bruel pour présenter le WPT sur Canal+. La liste de prétendants était longue et prestigieuse au sein de la chaîne. Mais allez savoir pourquoi, j'ai été choisi après un casting organisé par Canal et la production, Éléphant & Cie. Je n'étais pourtant pas joueur de poker. Je ne connaissais même pas les règles de ce jeu quelques jours avant. Encore moins son histoire. Instinctivement, je crois que j'ai bluffé Patrick Bruel qui disposait de la décision finale. Plutôt que de tenter de l'impressionner par des compétences que je n'avais pas, j'ai misé sur sa personnalité lors du test qui se déroulait en sa présence. Nous avons eu un bon feeling. Il faut dire que Patrick est quelqu'un de bienveillant et très intelligent. Je lui ai donc fait comprendre dans ma manière d'être que je ne tenterai jamais de lui piquer la vedette (parce que c'est impossible, c'est une star charismatique et un champion de poker) et que je me mettrai à son service en passant bien les plats. Clairement, j'ai fait comme un joueur de poker aurait fait sans le savoir.

Bien m'en a pris. Merci l'instinct et la chance. Par la suite, en matière de prise de parole, j'ai beaucoup appris de Patrick. Quand je lui ai demandé, plus ou moins habilement, comment il souhaitait que nous procédions pour l'animation de l'émission, il m'a spontanément répondu : « Fais comme si tu regardais la télévision avec un pote. » Grâce à lui, j'ai aussi compris que, une fois que j'ai fait une vanne, produit un effet, tenté de faire de l'esprit... il faut savoir se faire léger et éviter le comique de répétition. J'avais plutôt tendance à être lourd, pour que tout le monde comprenne bien que j'étais drôle. « PB » ne laisse rien au hasard quand il s'agit de son image. Donc,

quand il passait à la télé à mes côtés, sa coiffure était calculée, les vêtements réfléchis et de préférence raccords. Il y avait aussi la posture avec le dos bien droit, les mains posées à plat, le sourire charmeur... Parler à la télé, comme jouer au cinéma ou chanter en concert, c'est de la prise de parole en public. N'oublions pas que jouer au poker l'est tout autant.

MARIÉS AU PREMIER REGARD

Quelle que soit la forme de la prise de parole (discours, animation, intervention, réunion, entretien...). Déplacez le regard subrepticement juste pour consulter vos notes. Mais je vous ai déjà dit ce que j'en pensais. On peut avoir un pense-bête pour se rassurer, mais c'est toujours mieux d'interpréter comme si l'on improvisait.

le regard est un élément capital. Votre public pourra y deviner la détermination, la crainte, la convivialité, la tristesse... Voilà pourquoi, il faut capter son auditoire ou un examinateur dès le premier regard. Prenez le pouvoir avec vos pupilles. Baisser les yeux serait contre-productif et vous couperait de vos interlocuteurs. Conservez le lien en permanence avec le public, autant que possible.

Si vous estimez ne pas pouvoir lutter contre votre timidité naturelle et que vous aurez le regard fuyant, fixez un point, comme s'il s'agissait de l'objectif d'une caméra. C'est plus impersonnel, mais au moins on ne pourra pas vous taxer d'insincérité.

Souriez avec les yeux

Afin de vous désinhiber totalement du poids du regard, je vous propose un petit jeu. À exécuter en toutes circonstances, lors des conversations avec vos voisins, vos collègues, votre promise et votre facteur. Apprenez à regarder les gens dans les yeux, tout le temps, même dans la rue. Vous verrez, les gens sont mal à l'aise quand on les fixe profondément. Dans un premier temps, je vous invite à vous concentrer sur un œil. Maintenez le regard pendant l'échange. C'est évidemment plus simple quand vous êtes dans le rôle de l'auditeur. Si votre victime pense que vous cherchez la bagarre, excusez-vous platement en expliquant que vous l'avez prise pour un cousin. L'entraînement doit se poursuivre avec des personnes importantes ou qui semblent très sûres d'elles. Vous aurez atteint un bon niveau quand vous parviendrez à sourire avec les yeux. Ils se plissent légèrement et se font plus charmeurs. Vous inspirerez confiance et bienveillance.

Ce constat vaut bien sûr pour la posture. On a coutume de dire que lorsque l'on veut obtenir quelque chose de quelqu'un, une augmentation par exemple, il faut pratiquer l'effet miroir, soit la même attitude. S'il croise les jambes et pose ses mains sur les genoux, imitez-le. C'est un message inconscient qui lui est envoyé dans le but de l'influencer et de le rassurer.

J'ai tenté cette technique à plusieurs reprises face à des patrons de médias. Il me semble que cela a fonctionné, même si je ne lui attribue pas l'intégralité d'un succès ou d'une bonne nouvelle. J'ai fixé Michel Denisot dans les yeux et imité sa posture pour entrer à Canal+. Même attitude avec Alexandre Bompard, alors patron des sports de la chaîne cryptée. J'ai même espéré le déstabiliser et prendre l'ascendant en lui reprochant de ne pas être suffisamment dans l'affect avec ses présentateurs. Je le savais animal à sang froid. Ce à quoi il a répondu qu'il n'était affectueux qu'avec ses proches ! Il ne

m'a pas tenu rigueur de cette tentative de putsch mental puisqu'il a continué à me confier des émissions.

C'est à vous de définir les limites, mais le regard et la posture mimétique devraient vous rendre des services, dans toutes vos prises de parole, y compris les entretiens d'embauches.

PNL N'EST PAS QU'UN GROUPE DE RAP

Vous appréciez peut-être « Peace N' Lovés », PNL, l'un des meilleurs groupes de rap français du moment ? PNL peut vous accompagner pour améliorer votre langage non verbal lors d'une intervention publique. Certes, la musique adoucit les mœurs mais c'est la science cognitive qui vous aidera plutôt que les deux frères des Tarterêts.

La programmation neurolinguistique, ou « PNL », est une méthode qui galvanise les comportements. Elle s'inspire de modèles de réussites, notamment issus du sport, du management, de la créativité et de la communication, et les transfère à d'autres domaines. C'est ce que l'on appelle la « modélisation », la reproduction de comportements efficaces. Mais la PNL agit aussi sur l'imagination pour changer les représentations mentales et réussir à atteindre un objectif.

On peut considérer qu'elle appartient au développement personnel et s'apparente à une forme de psychothérapie. La PNL a été conçue par Richard Bandler, alors étudiant en psychologie, et par le linguiste John Grinder, dans les années soixante-dix aux États-Unis.

Ils ont établi que derrière chaque comportement, il y a une intention positive, mais pas forcément la plus efficace. D'où la nécessité d'entamer une réflexion pour trouver le bon comportement. Toute personne a en elle les ressources nécessaires pour atteindre un but. Ici les limites ne sont que la représentation que l'on s'en fait.

Parmi les nombreuses techniques de PNL, je retiendrais surtout la dissociation. Cela consiste à s'imaginer sur un écran et de se voir en train de bien faire. On devient observateur de soi-même, comme si l'on prenait de la hauteur pour voir « l'autre soi » réaliser quelque chose de valorisant. Certains thérapeutes, inspirés par les travaux sur l'hypnose du psychiatre américain Milton Erickson, l'utilisent pour chasser les phobies. Cela repose sur la conviction que l'individu possède des ressources pour répondre pertinemment à des situations. Ainsi, on peut se préparer à une épreuve en la visualisant positivement. Cela peut se rapprocher de la méthode Coué ou d'une forme d'autohypnose, mais croyez-moi, c'est efficace.

N'avez-vous jamais remarqué ces skieurs
ou ces sauteurs en longueur qui, avant de
s'élancer,
reconstituent mentalement leur futur exploit,
comme pour bien baliser chaque geste
et se prémunir du moindre faux pas ?

Parmi les autres techniques, il y a aussi l'ancrage, qui se rapproche de la stimulation du réflexe pavlovien, et le recadrage, qui donne un

autre sens à une expérience vécue.

Ancrage et recadrage

Vous pouvez essayer en vous installant dans un endroit calme et en pensant à une situation de prise de parole qui laisse une sensation désagréable. Échangez-la avec une image positive : un bon souvenir, des vacances, un lieu refuge... Fermez les yeux, respirez paisiblement et repensez à l'image positive jusqu'à la ressentir pleinement dans votre corps. Prenez votre temps, voyagez dans vos pensées pour y parvenir. C'est ici que s'installe l'ancrage. Comme pour « l'interrupteur » dans le chapitre sur la gestion du stress, serrez le poing ou deux doigts ou stimulez une partie de votre corps. Lorsque vous serez confronté au moment fatidique, il vous suffira d'actionner l'ancrage et de retrouver cet état interne positif qui canaliserait favorablement votre comportement. N'hésitez pas à recréer cet état à plusieurs reprises et toutes circonstances, afin d'en avoir le plein contrôle à la demande.

Les présentateurs et les présentatrices utilisent la PNL. Parfois sans en avoir conscience. Ils utilisent des rituels, comme se signer avant l'antenne. Ils se projettent également positivement car ils ont un vrai sens de l'anticipation et un ego développé. Les animateurs se voient donc souvent déjà en haut de l'affiche. Ils rêvent d'antenne et de notoriété, voilà pourquoi une partie du chemin est déjà faite avec cette catégorie d'individus.

Le mythe des produits de substitution n'en est peut-être pas un pour garder un moral optimiste et se croire le meilleur. Mais ce n'est pas moi qui vous dirai d'en abuser. En revanche, si vous en éprouvez le besoin ou la curiosité, une séance chez un hypnothérapeute peut consolider votre comportement en situation de prise de parole. Sachez que les gens de télé remplissent les cabinets de ces praticiens. Ce n'est pas un hasard. Il arrive fréquemment que celles et ceux qui

font de l'antenne soient en proie au doute, face à la crainte de ne plus être dans la lumière.

Désormais, vous ne regarderez plus la télé comme avant. Vous n'écoutez plus la radio comme un auditeur lambda. Vous êtes un expert de la communication. Dans tous les cas, au terme de notre cinquième jour de mutation, vous disposez des bases. Vous n'avez plus qu'à les laisser grandir. La durée d'infusion est plutôt courte. Mais il faut savoir se nourrir en permanence de ce que l'on perçoit dans les médias, pour mieux ingérer l'information. En disposant des clefs de décryptage, il ne vous reste plus qu'à en faire bon usage pour briller en public.

Conclusion

UN JOUR SANS FIN

L'apprentissage de la parole est permanent. Dès les balbutiements de notre petite enfance jusqu'à notre dernier souffle et notre dernier mot, Jean-Pierre. Si j'ai voulu embrasser la carrière de « parleur dans un micro », c'est pour faire comme Jean-Pierre Foucault. J'ai eu la chance de le rencontrer et même d'animer des événements en sa compagnie. Son charisme et son métier me renvoyant à mon adolescence, j'étais encore impressionné par sa prestance et son empathie avec le public. Sa technique est irréprochable, mais son vrai pouvoir, c'est de laisser transpirer son naturel. Cela se ressent immédiatement. Voilà pourquoi, par sa seule présence, Jean-Pierre Foucault est capable de concerner tout le monde. Ce pourrait être de la magie, c'est juste l'expression de sa personnalité et c'est à cela que je vous engage.

La parole a toujours compté. Les grands discours historiques des rois ou des chefs d'État, le théâtre, les chefs de clan dominateurs capables d'enflammer les foules, les bonimenteurs... La parole possède le pouvoir de lever des armées et de déclencher des guerres. Elle peut aussi apaiser et prôner la paix et la réconciliation à tous les niveaux. L'Évangile selon saint Jean qui évoque la création de l'Univers

raconte : « Au commencement était la parole et la parole était avec Dieu, et la parole était Dieu. » La nature nous a offert le pouvoir de parler.

Dans notre société en quête de (bon) sens s'exhument des textes et les valeurs d'antan. Parmi les plus anciens, les quatre accords toltèques, issus de la culture méso-américaine qui s'est développée au Mexique entre 900 et 1 200 de notre ère. Les chamans s'inspirent de cet enseignement. Les quatre accords toltèques sont censés changer l'impétrant en mieux, sur la voie d'une liberté spirituelle certaine. Je vous renvoie aux ouvrages qui ont été commis sur ce sujet si cela vous intéresse, mais je tiens à souligner que le premier accord toltèque est : **avoir toujours une parole impeccable**. Il est dit qu'avoir une parole appropriée et d'en faire de la magie blanche plutôt que de la magie noire est la base de tout. Ce simple premier accord peut changer votre existence. Il peut vous faire atteindre le summum.

Au sein de la civilisation de la Grèce antique, les philosophes ou les politiques maniant l'art oratoire sont légion. Platon disait effectivement qu'on connaît mieux un ami en une heure de jeu que dans toute une vie. Sans doute parce que dans un contexte ludique nous sommes l'expression parfaite de nous-mêmes, sans oripeaux, sans contraintes. Mais le plus grand orateur de l'antiquité reste Cicéron, avocat et politique de renom. Il est à l'origine de « la règle de trois » de l'art de parler en public : **instruire, plaire, émouvoir**. Ainsi, il nous incite à réfléchir avant de nous exprimer. Penser d'abord à ce qu'il faut dire dans un but pédagogique ou informatif, de quelle manière le dire et comment tirer sur la corde sensible du public, pour mieux le cerner.

La parole est partout. La parole est tout. « Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement. » Personne ne démentira Nicolas Boileau, qui fut

sans doute l'un des plus grands stylistes de la langue française au XVII^e siècle. Surtout pas mon ami Philippe Bilger, président de l'Institut de la parole qui, comme son nom l'indique promeut l'art oratoire. Philippe est un magistrat français de renom, avocat général dans de grandes affaires. Il a notamment représenté l'accusation dans les procès d'Émile Louis, du « gang des barbares » ou encore de François Besse, le complice de Jacques Mesrine. L'aisance dans l'art oratoire est primordiale dans son métier. Ses mots peuvent être lourds de sens, empreints d'une grande responsabilité, car ils jugent un être humain. Il est aujourd'hui un éditorialiste très prisé des plateaux de télévision et des studios de radio. On le retrouve au cœur des débats sociétaux et politiques. Son expérience et son bon sens font que sa parole est d'or. Elle est très recherchée pour sa richesse et sa prolixité. Philippe Bilger est le bon client par excellence pour les animateurs, régulièrement sur CNews et Sud Radio. C'est un amoureux des mots. Pour lui la parole est vitale. Il le raconte dans l'un de ses ouvrages, *La Parole, rien qu'elle* (Ed. du Cerf, 2017).

JEUX DE MOTS LAIDS POUR GENS BÊTES (JEU DE MOLLETS POUR JAMBETTES)

La parole en public est également capable de galvaniser un groupe et de lui donner une force insoupçonnée. Dans l'intimité d'un vestiaire de football, les mots prononcés avant les grandes victoires résonnent encore. Bien relayé par les médias, on sait maintenant ce qui a transcendé les équipes de France de 1998 et de 2018 : le discours. Au siècle dernier, la parole d'Aimé Jacquet est devenue éternelle. Cet homme de peu de mots a su les trouver pour toucher ses hommes au cœur et au corps. Donner un supplément d'âme avec : « Muscle ton jeu, Robert peut relever de l'exploit ou de la sorcellerie. Mais il

s'agissait des mots justes à ce moment-là. Car ils étaient sincères et prononcés avec émotion. A contrario, les mots utilisés par les médias à l'endroit du sélectionneur de l'époque auraient pu être meurtriers. Plus récemment, Paul Pogba, avec le langage de sa génération, et beaucoup de conviction, a su soulever ses partenaires en Russie. La testostérone était palpable quand le milieu de terrain français, debout comme un leader politique qui harangue la foule, entrait dans la tête de ses partenaires. Poser ses c... pour prendre la parole peut avoir un effet bénéfique !

La fameuse causerie de l'entraîneur avant un match essentiel reste souvent dans les mémoires de ceux qui y ont assisté. Celle de Pascal Dupraz, alors entraîneur du Toulouse Football Club en mai 2016, est dans les annales. Un discours filmé par les caméras de Canal+, qui prend les tripes dans sa théâtralité. Le coach a mobilisé son groupe en allant puiser très loin, dans la fibre émotionnelle et familiale. Il a parlé d'amour. L'amour des proches. Son amour pour ses gars. Ce soir-là, il était impossible de perdre. La parole a fait son œuvre. Et le TFC s'est maintenu en Ligue 1. Pascal Dupraz, que j'ai reçu sur Europe 1 quelques jours après son exploit, m'a confié qu'en préparant son laïus, il savait que son équipe allait réussir. Lors de son exécution, il en était persuadé. Il l'a lu dans les yeux des joueurs.

Les personnalités que je viens de citer sont « authentiques ». Du moins, elles l'étaient dans l'expression de leur prise de parole, le jour J. C'est ce qui fait finalement la différence. Rester soi-même et se livrer aux autres, tel que l'on est, pour porter haut son message.

Pour BIEN parler en public, car c'est tout l'objet de cet ouvrage, il est essentiel d'être un leader. Mais un leader intègre, éthique, sincère, honnête, qui inspire confiance. Nous sommes tous des leaders en puissance. Nous avons tous du charisme pour attirer et convaincre. Vous êtes à présent sur le bon chemin pour cajoler votre parole et en

faire une arme quand bon vous semble. Gardez confiance, soyez vous-même et parlez, sans complexes. Vous savez à présent. Vous avez ma parole.

La parole dépourvue de sens annonce toujours un bouleversement prochain.

René Char

Directeur : Jean-Louis Hocq
Direction éditoriale : Jean-Philippe Bouchard
Assistant d'édition : Maxime Lafon
Couverture : Thierry Sestier
Mise en pages : Nord Compo
Fabrication : Emmanuelle Laine

© 2019, Éditions Solar

Photo de couverture © Pierre – Olivier, Capa Pictures – Europe1

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction
par tous procédés, réservés pour tous pays.

EAN : 978-2-263-16909-0

Code éditeur : L16909

Dépôt légal : août 2019

Retrouvez-nous sur www.lisez.fr

Solar un département d'Édi8

Ce document numérique a été réalisé par Nord Compo.