



RÉUSSIR VOTRE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

MARIE VERGUET - COACH VOCAL

Communication verbale, Prise de parole en public, Placement de la voix, Expression scénique

www.lesondemavoix.com

06 32 24 05 81

2015 - Copyright

Je suis Marie Verguet, coach vocal. J'ai très tôt été fascinée par la voix et l'impact qu'elle pouvait avoir sur un auditoire, dans la sphère privée ou professionnelle : Parler en donnant vie à un texte, quel qu'il soit, permet d'exprimer par sa voix son engagement, ce qui importe, de défendre un projet, une idée... de prendre position et surtout de savoir transmettre un message, une conviction, une émotion...

Mon expérience professionnelle riche et variée m'a conduite dans des secteurs très divers : grand cabinet de conseil à la Défense, notamment dans le domaine de la formation avec une forte dimension « accompagnement au changement », association professionnelle, scène nationale, agence de communication... Les différents interlocuteurs avec lesquels je travaille : cadres, dirigeants, associés, administrateurs, salariés, artistes, particuliers... m'ont définitivement convaincue que mon attrait pour la voix et mon envie de transmettre sont les forces vives qui m'accompagnent et construisent mon parcours.

Mon parcours de chanteuse et comédienne avec mes propres productions et répertoire (2 disques autoproduits - sociétaire SACEM) a confirmé cette vocation.

Titulaire d'un Diplôme Universitaire «Voix et symptômes - Psychopathologie et clinique de la voix» (Dirigé par Paul-Laurent Assoun et Claire Gillie - Université Paris Diderot) ainsi que d'un Diplôme Universitaire en «Administration du spectacle vivant» (Université Paris X Nanterre), je continue à me former régulièrement et à enrichir mon réseau de professionnels reconnus et compétents : orthophonistes, ORL Phoniâtres, médecins, coachs... pour approfondir mes connaissances et les mettre au service de personnes désireuses de faire un travail sur leur voix, sur leurs possibilités créatrices au travers de leur propre outil vocal.

Je suis ravie de pouvoir vous accompagner, même virtuellement, et espère que cet e-book vous aidera à prendre confiance et à OSER...

J'AI PEUR !

Nous sommes toutes et tous vulnérables lorsqu'il s'agit de prendre la parole ou de nous exprimer devant un auditoire. Nous n'avons pas appris à parler et à transmettre avec force et conviction un message donné. L'école puis le collège, le lycée puis l'université ne nous ont pas ouverts à l'exercice de la prise de parole. La culture « à la française » ne favorise pas l'expression orale et l'encouragement. Notre éducation ne nous a sans doute pas toujours permis non plus d'oser prendre la parole et de nous affirmer tels que nous sommes avec tout ce qui fait la richesse de notre personnalité.

Nous avons souvent appris à ne pas nous faire remarquer, à ne pas monopoliser la parole, à rester discret, dans la norme, à ne pas trop « sortir du lot » par peur de passer pour prétentieux, égocentrique... ou par peur du jugement des autres, de ne pas être à la hauteur, de ne pas « assurer », de dire des bêtises...

Avoir peur devant une échéance de prise de parole en public, c'est donc tout à fait normal !! Et nous sommes des millions dans le monde à redouter ces moments. Cela porte même un nom : la glossophobie !! Si vous « souffrez » de ce mal, ne culpabilisez pas et n'ayez pas de mauvais jugements sur vous-même !

Il existe des solutions et des bonnes pratiques pour apprivoiser cette peur et mieux maîtriser sa prise de parole. Elles sont simples, de bon sens, et très efficaces.

J'ai réalisé cet e-book pour vous faire part de techniques ou conseils qui ont fait leurs preuves et que j'ai pu expérimenter sur moi-même ainsi que sur les personnes que j'ai la chance d'accompagner.

Avant de commencer, permettez-moi de vous préciser que nul ne remplace un travail avec un professionnel bienveillant, « en chair et en os » qui saura trouver ce qui correspond à votre singularité en tant que personne.

Plus vous vous engagerez avec confiance et motivation, plus vous récolterez les fruits de votre investissement et découvrirez la grande richesse de votre potentiel. Votre détermination, votre travail et votre curiosité feront la différence.

Cet e-book n'est qu'un tout premier pas vers une prise de parole en public réussie et n'est en aucun cas exhaustif. Il vous permet de commencer à vous poser les bonnes questions et d'ébaucher un travail passionnant qui peut amener à une introspection extrêmement puissante et constructive.

ALLEZ, ON COMMENCE !

Je vous propose de distinguer 2 types de pratiques : les bonnes pratiques que je pourrais qualifier d'ordre « intellectuelles » et les bonnes pratiques d'ordre physiques. Je vous propose également de segmenter ces conseils et bonnes pratiques en 3 temps :

- Avant votre intervention
- Pendant votre intervention
- Après votre intervention

LES BONNES PRATIQUES D'ORDRE INTELLECTUELLES

AVANT VOTRE INTERVENTION

POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS :

- ***A qui je m'adresse ?***

- Des supérieurs hiérarchiques
- Des membres de l'équipe que j'encadre
- Des collaborateurs de mon entreprise
- Des clients
- Des prospects
- Des fournisseurs
- Des banquiers ou des investisseurs
- Des étudiants
- Un jury d'examen
- Un recruteur
- Des administrés (si je suis un élu)
- L'opposition (si je suis un élu)
- Un public venu m'écouter chanter ou faire une pièce de théâtre
- La famille
- Des ami(e)s...

En fonction de votre auditoire, vous ne vous adresserez pas de la même manière en termes de vocabulaire, en termes de posture, en termes vestimentaires... Vous devrez vous adapter et structurer votre intervention en gardant à l'esprit « qui vous écoute ». C'est important dans une communication réussie et dans un échange avec les autres. Vous allez vous exprimer pour une certaine « catégorie » de personnes qui attend de vous que vous la reconnaissiez comme telle.

- ***Quel est le sujet de mon intervention ?***

- Une nouvelle restructuration ? avec tout ce que cela peut engendrer comme questionnements de la part de votre auditoire
- La présentation d'un nouveau produit ? avec tout l'enjeu que cela suppose
- L'avancée d'un projet ? avec parfois des désaccords sur les prises de décision et les procédures à mettre en œuvre
- Le départ à la retraite d'un collaborateur ? avec tout l'impact émotionnel que cela peut provoquer
- La célébration d'un mariage si vous êtes un élu ? avec toute la force de conviction et l'engagement attendus dans de telles circonstances
- L'intégration des procédés hybrides de récupération de chaleur et de matière par réaction chimique à partir des composés acides contenus dans les courants gazeux pré- et post- combustion, application dans l'industrie du biogaz (vrai exemple trouvé sur internet !!) avec tout l'aspect technique que cela suppose...

Cette question paraît tomber sous le sens mais se la poser véritablement permet d'éviter un plan brouillon. Il est préférable de ne pas se disperser et de rester concentré sur son sujet. Vous serez d'autant plus impactant !!

- ***Quel est mon objectif principal dans cette prise de parole en public ?***

- Convaincre
- Rassurer
- Fédérer
- Motiver
- Informer
- Transmettre
- Enseigner
- Vendre
- Séduire
- .../...

En fonction de votre objectif, vous n'insisterez pas sur les mêmes termes, vous ne vous déplacerez pas de la même manière, votre regard sera en adéquation avec ce que vous souhaitez transmettre, votre ton s'adaptera, votre énergie sera bien placée...

- ***Quel est le message que je veux faire passer ?***

Un grand nombre de personnes partent tête baissée et ne s'investissent pas suffisamment en amont sur le véritable message de leur intervention. Cela donne des plans confus et une incompréhension des enjeux et des décisions à prendre. Formulez le par écrit et gardez-le toujours à l'esprit lorsque vous construisez votre intervention.

- ***Qui suis-je par rapport à mon auditoire et quel est mon positionnement ?***

- Je suis à priori en position de force (exemple : un fournisseur souhaitant me présenter ses produits ou services afin de devenir un de mes prestataires)
- Je suis à priori en position plus délicate (exemple : je dois expliquer la baisse du chiffre d'affaire de l'équipe que j'encadre au comité de direction, je souhaite demander une augmentation ou une promotion, présenter ma démission...)
- .../...

Que vous soyez en position de force ou plus délicate, le but du jeu est d'être dans une position d'ouverture et d'écoute, de ne pas vous laisser parasiter par vos pensées négatives sur vous-même ou sur les autres, de rester calme avec une respiration pausée et un « geste respiratoire » juste : à l'inspiration, le ventre se gonfle légèrement, à l'expiration le ventre se creuse légèrement. Cet état de calme renvoie une image positive et « adulte », l'image de quelqu'un qui sait gérer ses émotions tout en étant clair dans son discours et sûr de ses objectifs.

- ***Comment est composé mon auditoire ?***

- Nombreux
- Peu nombreux
- Public connu
- Public inconnu
- Public adultes, adolescents, enfants...
- .../...

L'état de stress dans lequel vous pouvez vous mettre dépend en grande partie de ce paramètre. Si vous l'anticipez et le visualisez à l'avance, la pression sera moins grande et vous ne serez pas surpris(e).

- ***Y a-t-il des personnes bienveillantes sur lesquelles je peux m'appuyer, et dont la présence me rassure, ou à contrario des personnes qui m'impressionnent et qui « me stressent » ?***

Si vous appréhendez beaucoup votre prise de parole en public, il vous sera utile de vous « appuyer » sur des personnes de confiance en les mettant au premier rang ou non loin de vous en les regardant régulièrement. Elles vous donneront de la force et de la confiance.

Si certaines personnes vous impressionnent, pensez qu'elles ont elles aussi leur fragilité et leurs limites et que leur regard n'est pas le seul qui compte. Pensez que si vous êtes là pour leur parler, c'est que vous êtes suffisamment reconnu(e) et à votre place : on ne vous aurait pas confié une prise de parole avec un enjeu uniquement pour vous mettre en grande difficulté.

- ***Comment serai-je habillé(e) ?***

- Y a-t-il un « dress code » à respecter ?
- Ai-je l'habitude de porter les vêtements que j'ai sélectionnés et contribueront-ils à me mettre à l'aise ?
- Mes vêtements sont-ils en adéquation avec le poste que j'occupe, le message que j'ai à faire passer, la crédibilité que je souhaite avoir ?

Le vieil adage nous dit que « l'habit ne fait pas le moine »... mais en France, l'image que l'on donne à voir est extrêmement impactante et on accorde une grande importance à l'aspect vestimentaire. Il est souvent plus confortable d'être dans « la norme », pour rassurer vos auditeurs et ne pas heurter ce qu'ils attendent de vous, de votre fonction, de la thématique de votre intervention... Vous pouvez choisir d'étonner ou de marquer votre différence par un code vestimentaire inattendu mais dans ce cas il faut l'assumer et s'assurer que la situation le permet afin que cela ne vous desserve pas.

CE QUI FERA LA DIFFÉRENCE

IMAGINER LE SCÉNARIO IDÉAL : VOUS GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ

Prenez un moment au calme. Visualisez-vous très à l'aise, dans une parfaite maîtrise du contenu, avec un public attentif, des gestes libres et justes, une posture adaptée, une respiration calme, une voix bien placée, un plan structuré et pertinent, des vêtements dans lesquels vous vous sentez à l'aise, voire un parfum qui vous rassure... Nourrissez-vous de ces images reconfortantes et qui sont tout à fait accessibles si vous avez suffisamment répété.

ENVISAGER LE SCÉNARIO CATASTROPHE : VOUS AVEZ DES SOLUTIONS

De la même manière que pour le scénario idéal, préparez-vous à l'éventualité d'un scénario qui pourrait vous faire sortir de vos zones de confort, et anticipez d'ores et déjà des solutions ou des plans B. Quelques exemples :

- **Une technique défaillante?** Vous aurez prévu d'apporter votre propre ordinateur, vous aurez une version papier de votre présentation powerpoint et une copie sur une clé USB ET/OU vous aurez sollicité un ami qui connaît bien l'informatique pour vous dépanner ou vous apporter des solutions rapides et efficaces.
- **Un accueil mitigé?** Vous aurez prévu quelques phrases un peu humoristiques si le contexte s'y prête, une anecdote intéressante qui vous touche de près, vous impliquerez l'auditoire, vous redoublez d'effort pour « captiver » votre public, vous donnerez à votre voix des intonations variées qui rendront votre présentation vivante, vous vous déplacerez à bon escient pour aller « chercher » les personnes les moins avenantes... Bref, vous irez contacter vos talents de comédien(ne) et puiserez au fond de vous-même toute l'énergie dont vous êtes capables.
- **Des questions embarrassantes ou dont vous n'avez pas la réponse?** C'est la situation la plus délicate. Vous garderez votre sang froid, vous anticiperez quelques arguments. Si vous n'avez pas de réponse immédiate à donner, vous vous engagerez à la transmettre à une date que vous respecterez et aurez la simplicité d'admettre que pour le moment vous ne savez pas. Exprimer la vérité sera beaucoup mieux accepté et compris que de raconter des bêtises en vous décrédibilisant, seul(e) face aux autres.
- .../...

C'est à ce moment-là que se fera la différence et que vous pourrez vraiment gagner en confiance et en calme. Plus vous connaîtrez le fil conducteur de votre intervention, plus vous serez rassuré(e) et pertinent(e). Il ne s'agit en aucun cas d'apprendre par cœur l'intégralité de votre texte mais plutôt la ligne directrice, les points importants, les éléments sur lesquels il vous paraît important d'insister, l'introduction et la conclusion.

Voici ce qui marche très bien, et dans cet ordre chronologique :

- 1 **Notez les idées et mots structurants de votre intervention** pour ne pas avoir à apprendre par cœur et même vous passer de fiches. Ce peut-être à l'aide d'une carte mentale que vous aurez fait préalablement (mind map en anglais) ou tout simplement en imprimant votre intervention grâce au mode « plan » de word, qui ne garde que les titres principaux de votre texte.
- 2 **Enregistrez-vous et écoutez-vous** jusqu'à ce que vous soyez fier(e) et confiant(e) et que le résultat soit à la hauteur de vos attentes : rythme, débit de la parole, articulation, intonations vocales variées, enthousiasme, énergie, implication... Faites-vous aider si vous n'êtes pas sûr(e) du résultat.
- 3 **Répétez devant des personnes de confiance** qui pourront directement vous faire un retour (amis, collègues, coach...). Ces personnes doivent être constructives dans leurs appréciations sans jugement ou agressivité.
- 4 **Filmez-vous puis repassez le film 3 fois :**
 - une première fois « normalement » afin de vous regarder
 - une deuxième fois sans le son afin d'identifier la gestuelle, le regard, les déplacements, la posture, le sourire, la « justesse » de votre intervention...
 - une troisième fois en mode accéléré pour identifier encore mieux s'il y a des tics gestuels, des déplacements inutiles, une attitude trop timide ou encore trop extravertie...

Le coach vocal peut vous accompagner dans toutes ces étapes de préparation avec bienveillance.

- ***Est-ce que la confirmation de la réservation du lieu de mon intervention a été faite en temps voulu ?***

Ça n'a l'air de rien... mais c'est primordial... et plus qu'embarrassant si ce « détail » n'a pas été validé... oups !

- ***Est-ce que je connais le lieu dans lequel je vais faire mon intervention ?***

- Grande salle
- Petite salle
- Salle avec ou sans fenêtre
- Salle bien ou mal équipée
- Disposition de la salle (Banquet, salle de classe, théâtre, réception, en U, conseil, etc.)
- .../...

- ***Comment serais-je amené(e) à faire ma présentation ?***

- Debout devant un pupitre
- Debout sans pupitre
- Assis(e) devant une table
- Assis(e) sans table
- Avec ou sans micro
- A l'intérieur
- En extérieur
- .../...

- ***De quoi ai-je besoin pour faire ma présentation ou mon intervention ?***

- Ordinateur
- Visio projecteur
- Ecran
- Connexion internet
- Clé wifi
- Prises secteur
- Multi-prises
- Paperboard
- Estrade

- Pupitre
- Micros
- Collaborateurs pour faire passer le micro dans la salle
- Enceintes
- Table de mixage
- Ingénieur du son
- Régie lumière
- Papier
- Stylos
- .../...

Si vous êtes en extérieur, pensez à des plans B en cas de pluie ou de mauvais temps ou à une tente ou un abris facile à monter rapidement.

De ces premières questions, essentielles, découlera l'approche que vous allez avoir : le vocabulaire utilisé, le ton que vous allez employer, le volume sonore, la gestuelle que vous allez adopter, les déplacements que vous ferez... et l'image que vous renverrez à votre auditoire !

PENDANT VOTRE INTERVENTION

NE CHERCHEZ PAS À ÊTRE QUELQU'UN D'AUTRE

Restez connecté(e) à ce que vous êtes et soyez authentique : c'est vous et ce qui fait votre singularité que l'on a envie d'écouter ou que l'on découvrira avec intérêt. Ne jouez pas un rôle. Votre auditoire n'est pas dupe et sait que parler en public est une situation stressante et angoissante. Il ne vous en voudra pas de quelques bafouillages ou hésitations. Si cela arrive, vous pouvez tout à fait vous permettre, avec des mots positifs, de dire que vous êtes ému(e) de vous retrouver devant eux, que la passion pour votre sujet reste intacte et que vous êtes heureux de communiquer avec eux.

N'oubliez pas que le verbe « communiquer » vient du latin « comunicare » qui signifie « mettre en commun, en relation ».

Vous êtes dans une relation à l'autre, pas contre l'autre !! Et la plupart des gens ont besoin de se nourrir d'émotions : c'est donc votre humanité et votre singularité qui donneront de l'ancrage à votre intervention, qui que vous soyez et quel que soit l'enjeu de votre prise de parole.

Parler distinctement avec un débit de parole adapté : ni trop vite, ni trop lentement. Savourez vos mots et « offrez » les au public. Cela vous aidera à articuler correctement et à donner de l'épaisseur à votre texte.

Osez les silences et les pauses pour captiver votre auditoire et lui donner le temps d'intégrer le contenu de votre intervention.

Une multitude d'exercices existent pour travailler l'articulation. Votre coach vocal pourra vous en proposer.

PARLEZ DE VOUS ET RACONTEZ DES HISTOIRES

Quand la situation le permet, insérez des anecdotes personnelles ou que vous connaissez et qui s'adaptent parfaitement au contexte de votre intervention : elles doivent être courtes et « bien amenées ». Elles ne doivent pas être là pour vous servir personnellement mais pour illustrer vos propos, apporter un exemple concret, donner une métaphore, amener une touche d'humour ou d'émotion, faire part d'un témoignage...

Comme indiqué précédemment, les personnes devant lesquelles vous parlez sont comme vous : des êtres humains. Elles ont besoin de vous « sentir » avec elles, humain(e) et singulier(e), avec vos différences, vos engagements, vos doutes, votre analyse...

VIVEZ CE QUE VOUS DITES, INCARNEZ VOTRE MESSAGE EN PRENANT LA MESURE DU SENS DES MOTS

Nuances, rythmique, prosodie, mélodie, temps d'arrêt et silences, débit de parole, modulations de la voix, sourire, regard, gestuelle, volume, déplacements... tous ces éléments contribueront à donner de la vie à votre texte, du mouvement, de l'implication, du sens, du corps !

Si vous êtes passionné(e), et que vous êtes un bon communicant, vous serez passionnant !! Cela se vérifie systématiquement... si le contenu est au rendez-vous bien entendu et que votre message est structuré.

Votre force et votre différence se trouvent dans l'interprétation que vous ferez du texte que vous aurez à dire, quel qu'il soit : discours, présentation commerciale, oral d'examen, entretien de recrutement... C'est en portant attention au contenu de votre texte et en « vivant » ce texte que la cohérence voix/posture sera pertinente et juste.

Faites un point sur vous-même et ce qui vous a paru bien maîtrisé. Commencez par les points positifs et félicitez-vous de ce que vous avez réussi.

Faites un point sur les points à améliorer avec bienveillance et compréhension mais sans concessions. Si cela est possible, demandez le retour de personnes qui vous sont proches ou du coach vocal qui vous accompagne et qui peut être présent le jour de votre intervention.

LES PRATIQUES D'ORDRE PHYSIQUE

AVANT VOTRE INTERVENTION

RESPIREZ PROFONDÉMENT...

... en mobilisant la respiration abdominale, aussi appelée respiration diaphragmatique, respiration ventrale ou encore respiration basse. En inspirant, le diaphragme descend et le ventre se gonfle. En expirant, le diaphragme remonte et le ventre se creuse. Cette respiration permet une meilleure oxygénation du sang car elle est plus lente et plus profonde. Elle favorise l'activation du système nerveux parasympathique, diminue les rythmes respiratoires et cardiaques et fait baisser la tension artérielle.

REVEILLEZ LA BOUCHE ET LES RÉSONATEURS

L'émission de la voix n'est pas uniquement liée aux cordes vocales. Elle dépend d'un certain nombre de paramètres dont les résonateurs que sont le pharynx, la bouche, le nez et même, dans une certaine mesure, la boîte crânienne. Vous pouvez stimuler ces résonateurs en émettant des sons.

DÉTENDEZ VOTRE MÂCHOIRE ET VOTRE LANGUE

Voici quelques exercices qui peuvent vous aider :

- En ouvrant légèrement la bouche, faites des mouvements de rotation de droite à gauche avec la mâchoire, puis de gauche à droite en cherchant la détente de la mâchoire.
- En ouvrant légèrement la bouche, faites des mouvements de l'avant à l'arrière, sans tension, en gardant la langue détendue.

- Placez votre langue sur le haut du voile du palais. Votre mâchoire se détend. Votre langue est souple, à peine collée sur le palais.
- Ouvrez la bouche et tirez la langue le plus loin possible et ramener la doucement vers sa position initiale. Faites ces mouvements en douceur, en cherchant la détente des muscles de la langue.
- Tirez la langue de droite à gauche.
- Fronce le visage puis détendez le visage. Recommencez plusieurs fois l'exercice.

PENDANT VOTRE INTERVENTION

ADOPTER UNE POSTURE PHYSIQUE STABLE ET DÉTENDUE...

...en étant bien ancré au sol, les pieds légèrement écartés, dans l'alignement de vos épaules. Imaginez que vos pieds sont des racines très profondes et très solides et que même par grand vent, tel un arbre, vous ne tomberez pas. Le haut de votre corps est détendu, les épaules sont relâchées, le thorax est libre, les jambes sont solides, les bras sont souples et mobiles permettant ainsi une gestuelle agréable à regarder qui renvoie une image positive et engageante.

DÉPLACEZ VOUS À BON ESCIENT

Si vous êtes libre de vos mouvements et que vous n'êtes pas assis(e) ou derrière un pupitre ou une table, permettez-vous quelques déplacements en portant attention à ce qu'ils soient réellement motivés par quelque chose (une intention, une action particulière...) ou quelqu'un (une personne à qui vous vous adressez, que vous souhaitez interpeller...).

Ne restez ni complètement statique, ni complètement mobile, sauf si cela s'y prête et que vous vous sentez juste et à votre place.

ÉVITEZ LES GESTES PARASITES OU LES TICS VERBAUX

Nous avons toutes et tous nos petits tics, qu'ils soient verbaux ou gestuels. Pour cela, le mieux est de ne pas être dans l'envie absolue de ne pas en faire !! C'est la meilleure manière... d'en créer d'autres... !! En revanche au moment de la préparation de votre intervention, enregistrez-vous et portez attention à vos mots. Filmez-vous et portez attention aux gestes parasites. Auto observez vous, en conscience. Demandez à un professionnel ou à des amis de vous aider à identifier ce qui peut altérer votre intervention. Vous gagnerez ainsi en crédibilité, en charisme et donc en confiance. Plus vous renverrez une image positive, plus les retours que l'on vous fera seront

positifs et plus vous prendrez conscience de votre capacité à bien transmettre un message, à faire passer vos idées, à réaliser vos objectifs.

REGARDEZ VOTRE AUDITOIRE

Il est important pour les gens qui vous écoutent qu'ils se sentent concernés par ce que vous dites. Il est également important que l'énergie que vous dégagez se voit dans votre regard. Regarder vous permettra également de déceler la fatigue de votre auditoire, ou au contraire le contentement. Cela vous aidera à adapter votre ton, votre vocabulaire, et même pourquoi pas à changer le déroulé de votre intervention en fonction de ce que vous ressentez de votre public. Plus vous serez impliqué(e), plus vous les impliquerez.

SACHEZ CONCLURE

Point très important ! Nous avons tous en mémoire des interventions ou des discours soporifiques qui n'en finissent pas. Vos auditeurs vous seront très reconnaissants de finir en temps voulu et de sentir que vous ne vous écoutez pas parler interminablement avec délectation sans penser à eux... Soyez attentifs à leur capacité d'attention et au temps qui passe. Si le temps vous manque, allez à l'essentiel avec efficacité et sachez apprécier leur patience et leur concentration.

REMERCIEZ VOTRE AUDITOIRE

Votre « public » vous a écouté, il a pris du temps pour vous. Il est maintenant temps de les remercier pour leur présence et leur implication.

LE SAVIEZ-VOUS

Albert Mehrabian, professeur de psychologie a travaillé sur la communication et notamment sur l'impact des messages verbaux et non verbaux. Ses études ont démontré les aspects suivants :

- 55 % de la communication est visuelle (expressions du visage, langage corporel)
- 38 % de la communication est vocale (intonation, son de la voix, type de voix)
- 7 % de la communication est verbale (signification des mots, texte dit, contenu)

Cela laisse songeur et vient appuyer l'extrême importance de la voix, de la gestuelle et du corps ! Avant toute chose, ce que vous donnez à voir c'est votre personne et votre voix. Cela ne doit pas pour autant minimiser le travail sur le contenu de votre intervention mais sachez que les gens retiendront d'abord ce qu'ils ont perçu de vous en tant que « corps » qui s'exprime, avec quelle voix et comment vous aurez parlé.

EN CONCLUSION

Les éléments contenus dans cet e-book vous permettent une bonne approche des principaux paramètres à prendre en considération dans une prise de parole en public réussie. Cependant 3 aspects me semblent déterminants et me tiennent à cœur tout particulièrement :

- L'intention que vous mettez dans votre intervention. C'est LE MOT le plus important à retenir. Quelle est votre intention, la « théâtralité » que vous souhaitez mettre dans votre prise de parole, la consigne que vous vous donnez avant de parler avec ce texte et le contexte dans lequel vous allez intervenir.
- Le contexte de votre intervention (où êtes-vous, devant qui, à quel titre...)
- Le texte que vous dites, son contenu, sa structure

Bien utiliser sa voix, ce n'est pas simplement dans le cadre d'une prise de parole en public. C'est aussi utile dans une sphère plus personnelle et plus restreinte.

Travailler sa voix ce n'est pas simplement connaître les différentes techniques vocales ou d'art oratoire. C'est aussi un travail sur soi, sur l'image que l'on renvoie, la confiance que l'on peut s'accorder et que les autres nous accordent.

Travailler sa voix demande des efforts, de la volonté, de l'investissement personnel. Rien n'est « magique » et immédiat. C'est votre constance et votre engagement qui feront la différence, ainsi qu'une réelle ouverture et une réelle volonté d'avancer avec humilité et confiance.

VOUS AVEZ LU CET E-BOOK ET JE VOUS EN REMERCIE

J'espère qu'il vous a éclairé sur les différentes composantes d'une prise de parole en public réussie. J'entends par prise de parole, toute situation de communication et d'échange avec une ou plusieurs personnes.

Vous aurez compris que je ne dissocie pas la voix, la forme, et le texte. Votre parole et votre voix font beaucoup plus que refléter votre personne. Elles vous font exister, avec votre singularité et votre personnalité profonde. C'est cela la grande richesse du travail de la voix : oser mieux, oser plus, et comme le dit Jacques Salomé, psychosociologue et écrivain « devenir qui on est ».

