

**Hervé Biju-Duval et Cyril Delhay**

**Illustrations de Michel Hulin**

# **Tous orateurs !**

© Groupe Eyrolles, 2011  
ISBN : 978-2-212-55186-0

**EYROLLES**



# Sommaire

Introduction ..... IX

## **PARTIE 1 - LES 20 FONDAMENTAUX DE LA PRISE DE PAROLE.. 1**

### **Chapitre 1 - Avant de parler... ..... 3**

Parler... aux autres..... 4

Se préparer .....15

Se poser les six questions incontournables.....20

Préparer un texte : le pouvoir du verbe .....25

Faire parler le non-verbal.....34

Respecter la contrainte du temps.....44

Rythmer et rendre vivante son intervention .....47

Se concentrer et se rendre disponible.....51

Trouver sa voix et passer la rampe .....57

Paroles de Nicolas Le Riche .....64

Paroles d'Hélène Dupont .....70

### **Chapitre 2 - Au moment de parler.....73**

Faire du stress un allié en prenant appui sur son corps.74

Le premier pilier de la prise de parole :

s'ancrer dans le sol.....82

Le deuxième pilier : tenir sa verticalité.....86

Le troisième pilier : avoir une respiration pleine .....90

Le quatrième pilier : poser un regard assuré et précis ..95

Le cinquième pilier : habiter les silences .....98

Paroles de Juan Carlos Tajés, Jorge Parente, Paul Vialard .....	103
Paroles d'Alain Souchon .....	108
<b>Chapitre 3 - Avant, pendant, après : à chacun son charisme .....</b>	<b>111</b>
Savoir écouter un interlocuteur .....	112
Être à l'écoute de l'auditoire .....	119
Préparer la première et la dernière impression.....	123
Être engagé dans sa prise de parole .....	133
Cultiver son indépendance d'esprit et partager des valeurs .....	137
Paroles de Jean-Michel Jarre .....	140
Paroles de Jean-Claude Le Grand .....	144
<b>PARTIE 2 - 20 SITUATIONS PASSÉES À LA LOUPE.....</b>	<b>147</b>
<b>Chapitre 1 - Parler face aux autres.....</b>	<b>149</b>
Parler en face à face .....	150
Parler à la tribune .....	154
Animer différents types de réunions .....	159
Participer à un débat .....	167
Débattre lors d'une table ronde .....	172
Paroles d'Anne Roumanoff .....	176
Paroles de Christian Boiron .....	179
<b>Chapitre 2 - Parler juste dans chaque situation .....</b>	<b>183</b>
Se présenter.....	184
Séduire, convaincre ou contraindre : mobiliser pour l'action.....	187

Vendre un produit ou un service .....	190
Aider, donner des conseils, demander conseil .....	194
Féliciter.....	197
Faire des reproches.....	200
Faire parler ses émotions .....	203
Parler en situation de crise .....	208
Négocier .....	213
Paroles de Jean-Pierre Mignard .....	219
Paroles de François Potier .....	224
<b>Chapitre 3 - Parler aux médias .....</b>	<b>227</b>
Répondre à une interview pour la presse .....	228
Parler à la radio et passer à la télé.....	241
Paroles d'Ali Baddou .....	246
Paroles de Catherine Malaval .....	250
<b>Les auteurs .....</b>	<b>255</b>
<b>Remerciements.....</b>	<b>257</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>261</b>
<b>Index.....</b>	<b>265</b>

# Introduction

Parler, c'est s'exposer. Ce livre est destiné à tous ceux qui souhaitent progresser vite dans leur prise de parole. Les règles fondamentales pour parler en public existent ; les méthodes pour développer ses capacités oratoires aussi. Elles sont vitales dans la vie étudiante, professionnelle et sociale. Maîtrisées, elles peuvent favoriser bien des succès lors des examens universitaires et lors de ces examens de tous les jours que sont les prises de parole en milieu professionnel.

Pourquoi tant d'étudiants et de professionnels se trouvent-ils démunis pour prendre la parole en public ? Parce que l'enseignement de la prise de parole est ignoré dans le système éducatif français. À tel point que l'école républicaine a établi dans ses objectifs fondamentaux « savoir lire, écrire et compter », mais non « parler en public ». On préfère l'élève écoutant docilement la parole du maître et absorbant les savoirs plutôt que celui qui débat et affronte l'écoute et le regard des autres. Le pouvoir de la parole, pourtant si nécessaire, a bien du mal à se partager.

L'objet de ce livre est de démontrer que l'art oratoire n'est pas un privilège de naissance. Chacun, à condition de le vouloir et de travailler, peut devenir un bon orateur. Avec de la méthode, chacun peut trouver la confiance en lui et doit être capable de parler dix minutes sans micro devant une assemblée de 100 personnes, en étant compris et en tenant son auditoire en haleine.

Cet ouvrage est le fruit de plusieurs centaines de séminaires et séances d'accompagnement de dirigeants et de managers en milieu professionnel depuis plus de vingt ans et d'un enseignement sur les fondamentaux de la pratique oratoire, développé à Sciences-Po depuis dix ans. Cet enseignement a pour objectif de

permettre à chacun de déployer l'orateur qui est en lui. Il prend la forme d'un séminaire-atelier où chacun travaille concrètement sur lui-même et peut constater les progrès qu'il accomplit. L'exigence pratique de cette pédagogie se retrouve dans l'organisation de ce livre qui, une fois les fondamentaux énoncés, fait la part belle aux points de méthode et d'entraînement et à l'analyse des mises en situation.

La première partie de l'ouvrage est consacrée aux fondamentaux, c'est-à-dire aux 20 principes qu'il faut connaître. Pour chaque chapitre, l'essentiel à savoir est expliqué en introduction. Des encadrés et des exemples historiques montrent des cas d'application utiles pour comprendre jusqu'où peuvent aller les enjeux concrets. Pour chaque thème abordé, des points de méthode et des exercices d'entraînement sélectionnés pour leur simplicité et leur efficacité sont proposés.

Les chapitres sur les 20 principes fondamentaux à connaître ont été conçus comme des fiches. Ils peuvent se lire l'un à la suite de l'autre comme indépendamment les uns des autres, en fonction des besoins ressentis par le lecteur.

Ils sont regroupés ainsi :

1. ce qui concerne la préparation, « Avant de parler » ;
2. ce qui est au cœur de l'action oratoire, « Au moment de parler » ;
3. ce qui correspond à un travail personnel de longue haleine, « Avant, pendant, après ».

La prise de parole en public met chacun au pied du mur. La seconde partie de l'ouvrage détaille et analyse 20 situations de la

vie professionnelle et sociale. Parler à la tribune ou en face à face, féliciter ou faire des reproches, négocier, animer une réunion, répondre à une interview..., autant de cas courants qui peuvent fonctionner comme des pièges aux conséquences redoutables. Les auteurs ont souhaité donner au lecteur les repères et les outils indispensables pour éviter les chausse-trapes de chacune de ces prises de parole et rendre accessibles les techniques éprouvées. La seconde partie prolonge ainsi la première en allant encore plus loin dans l'analyse du concret.

Dans l'art oratoire, tout se travaille ! Tout est possible pour qui est prêt à s'entraîner. Les principes à connaître sont des fondations pour ceux qui veulent construire sur du solide. Les principes et les conseils ne sont pas des recettes. C'est ensuite à chacun de développer son art singulier, de personnaliser ses méthodes, car parler, c'est aussi gouverner, c'est-à-dire orienter.

Les auteurs ont interviewé en exclusivité pour cet ouvrage une vingtaine de personnalités. Douze entretiens plus intimement liés au propos du livre y ont été insérés afin que le lecteur puisse en apprécier le cheminement particulier et la richesse. Les autres entretiens ont permis de nourrir de citations utiles, de réflexions et d'analyses de cas les différents chapitres.

C'est le choix des auteurs de n'avoir pas seulement interrogé les professionnels les plus évidents de la prise de parole que sont des journalistes, des dirigeants d'entreprise ou des avocats. L'art oratoire est avant toute chose un art de la scène. C'est aussi un art à la croisée de différents arts, celui du comédien bien sûr, mais aussi celui du chanteur, du mime, du compositeur, du danseur, de l'écrivain... Cette richesse est rarement saisie avec ses subtilités. Pour en rendre compte, des artistes ont bien voulu partager leur réflexion sur l'art de parler, nourrie de leur pratique et de

leur œuvre. Le lecteur pourra ainsi bénéficier des analyses d'artistes aussi divers que le danseur étoile Nicolas Le Riche, le compositeur Jean-Michel Jarre, le chanteur Alain Souchon ou encore l'humoriste Anne Roumanoff ...

Les auteurs ont également souhaité associer à cet ouvrage l'équipe des enseignants avec laquelle ils partagent la responsabilité de cet enseignement à Sciences-Po. Les maîtres de conférences, tous divers dans leurs parcours et chacun pointu dans ses domaines de recherches, développent ensemble une même vision pédagogique et enrichissent mutuellement leur pratique de l'enseignement. Ils ont bien voulu partager leur expérience et leur expertise transmises dans l'ouvrage par des citations, des entretiens mais aussi des points de méthode jugés particulièrement nécessaires.





## Avant de parler...

Une prise de parole se prépare comme une épreuve sportive. On peut s'y entraîner dès l'enfance, parfois sans même en avoir conscience. Le temps de préparation est comme la partie immergée de l'iceberg, on ne la voit pas, mais c'est la plus importante. Préparer ne garantit pas la réussite de l'intervention orale. Ne pas préparer maximise le risque d'échec. On ne cesse de se préparer tout au long de la vie et l'on se concentre pour chaque intervention ponctuelle, en bénéficiant des fondations construites sur le long terme et des strates d'expériences accumulées. Pour chaque intervention orale, une part décisive de la préparation passe par la conscience de son corps, qui est notre instrument oratoire, et par la conscience des autres, qui sont la finalité de l'acte oratoire. De quoi surprendre notre tendance à l'hyper-rationalité qui nous laisserait penser que l'expertise strictement intellectuelle se suffirait à elle-même. Art de la scène où l'acteur assume son propre rôle, la parole est aussi l'expression de la pensée de celui qui parle. Ainsi, l'orateur est dépositaire d'une immense liberté, être à la fois l'auteur, le compositeur, le chef d'orchestre et l'interprète de sa parole... Et d'un immense paradoxe : lorsque je parle, l'autre écrit une partie de la partition.

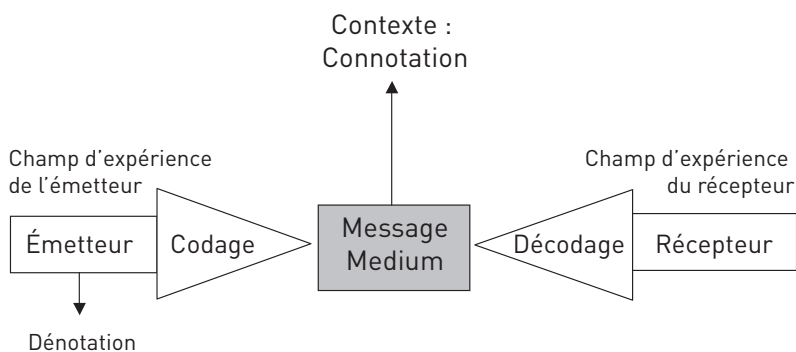
# Parler... aux autres

« La parole est à moitié à celui qui écoute,  
et à moitié à celui qui parle. »

Montaigne

Le premier objectif lorsque je parle est l'autre. Le schéma classique de la communication – un émetteur qui émet, un récepteur qui reçoit et reformule – est fondamental. Il établit clairement l'importance de l'autre dans la communication. Une fois cela énoncé, commence la difficulté. C'est parce que l'autre est le premier objectif de ma prise de parole qu'il s'agit d'un art et d'une pratique personnelle à construire et à affiner au fil du temps.

Schéma de la communication, émetteur-récepteur



## Savoir ce que l'on veut dire, ce que l'autre entend, ce qu'il met en œuvre...

Ce schéma de la communication peut aussi faire des ravages si l'on en fait une lecture simpliste. Le statut du récepteur peut en effet fonctionner comme un piège. L'autre n'aurait pour fonction que de recevoir ou d'écouter. On a pu dire de ce schéma qu'il était télégraphique au sens où le message irait d'un point vers un autre, ou balistique au sens où l'on envoie une balle vers quelqu'un ! La

communication ne se ferait que dans un sens. On croit maîtriser la chose, et on ne maîtrise rien.

Si c'était si simple, la communication serait sans faille.

Les ratés de la communication font partie de la communication. On n'imagine pas une course de haies sans haies ; il ne faut pas davantage concevoir la communication sans ses risques et ses lacunes. Une bonne communication commence par la conscience des risques, des ratés inhérents à toute prise de parole ! « Les malentendus sont la chose du monde la mieux partagée. »

Le premier point de difficulté réside bien dans l'interprétation du message par le récepteur, sachant qu'il peut y avoir différence d'interprétation... ou divergence d'intérêt.

Les expressions du type : « Vous voyez ce que je veux dire », « C'est pourtant simple ! », « Moi, je me comprends », surgissent d'autant plus facilement dans une discussion que l'on ne se sent pas clair et lorsqu'on devine que l'autre ne comprend pas ce que l'on voudrait qu'il comprenne et n'est pas sur la même longueur d'onde. Elles sont le signe d'une approximation dans l'échange, d'une écoute seulement partielle, de la part de l'émetteur, de ce qui se passe en l'autre.

Une étape plus loin, le « schéma des pertes » aide à visualiser les insuffisances liées à toute situation de communication. Il rappelle qu'une bonne communication n'est pas innée, que cela se travaille et demande une vigilance constante.

Ce schéma se présente de la manière suivante :

**ce que je voudrais dire**  
**ce que je dis vraiment**  
**ce que l'autre entend**  
**ce qu'il perçoit**  
**ce qu'il retient**  
**ce qu'il met en œuvre**

De la parole de l'émetteur jusqu'à la mise en œuvre par le récepteur, le destinataire peut fréquemment ne retenir que 10 % de ce qui a été dit initialement...

Le regard de Michel



## Partager

Communiquer, c'est partager. L'intelligence de ce que le récepteur perçoit ou pourrait percevoir, c'est tout le travail de pédagogie, d'attention à l'autre, inhérent à l'échange, à l'enseignement, à l'apprentissage, au dialogue, à la transmission de consignes, bref à la communication.

L'orateur gagne ainsi à avoir le schéma des pertes à l'esprit et ne pas perdre de vue que la communication se fait à trois niveaux :

- *celui du contenu*, c'est-à-dire le message échangé ;
- *celui de la relation et de son contexte* ; la relation avec le ou les auditeurs peut avoir une influence positive ou négative sur la communication ; le contexte, le lieu et la fonction d'où je parle sont eux-mêmes porteurs de signe et de sens ;
- *celui de l'interprétation* par le récepteur.

La vision du schéma émetteur-récepteur est infiniment plus subtile qu'il n'y paraît au premier abord. À une vision télégraphique de ce schéma, due à des ingénieurs télégraphes américains dans les années 1940, succède une conception circulaire où les notions d'interprétation, de rétroaction ou feed-back deviennent décisives.

La prise de parole est faite non seulement des mots qu'on prononce, mais également des messages non verbaux émis par l'émetteur et le récepteur pendant la communication verbale. Elle est faite aussi de ce que l'autre reçoit, perçoit et retient.

### **Les questions à se poser**

Il est ainsi utile de se poser les questions suivantes (cf. « *Se poser les six questions incontournables* », p. 20) :

- dans quel état d'esprit la prise de parole est-elle attendue ?
- quel est le contexte de mon intervention : favorable, défavorable,

indifférent ? Quelles interventions ont précédé ? Lesquelles suivront ?...

- à quel moment aura-t-elle lieu : le matin à 8 heures, avec des personnes inégalement réveillées, arrivant en retard ; à 12 heures, avant la pause déjeuner, avec des auditeurs qui seront en hypoglycémie ; à 15 heures, au moment du coup de barre de la digestion ; à 17 heures, quand le cerveau regagne en attention ?
- quelle sera sa durée : 2 minutes, 10 minutes, 1 heure ?
- dans quel espace ? dans quel lieu ? Une salle polyvalente mal éclairée, le salon feutré d'un cinq étoiles, un grand amphithéâtre ? Une place publique ?
- quelle est la configuration du lieu ? Une salle vaste ou resserrée ? Pleine, à moitié vide ou vide ? Quelle est ma place par rapport à celle de l'auditoire : suis-je sur une tribune ? Assis au même niveau ? Suis-je visible par tous ? audible par tous ? (cf. « Être à l'écoute de l'auditoire », p. 119)
- quel est le décor du lieu et son éclairage. En une formule, les mots que j'emploie mais aussi tout ce qui est en dehors des mots, le non-verbal (cf. « Faire parler le non-verbal », p. 34), a son importance !
- qu'a-t-on retenu de mon intervention? Quels commentaires en a-t-on fait ?

### Communication et technologies de l'information et du numérique

La conception circulaire de la communication se nourrit du rôle dynamique désormais dévolu à celui qui n'était considéré que comme un récepteur passif. C'est la génération Web 2.0 : le récepteur est aussi émetteur. Sur le Web, le récepteur intervient, poste des commentaires, sous forme d'images et de textes que l'émetteur est à son tour amené à prendre en compte.

Les évolutions récentes des nouvelles technologies permettent de retrouver la règle ancienne de l'indispensable interaction avec l'auditoire ou les interlocuteurs. Règle que connaissent bien les orateurs depuis l'Antiquité ou l'enseignant dans sa classe.

Si les technologies de l'information et du numérique suscitent davantage de nouvelles interactions sociales, ce n'est pas parce qu'elles sont mobilisées par celui qui parle, qu'elles garantissent une bonne interaction. L'usage du micro, du téléphone, de la visioconférence, du Net ou plus simplement d'un diaporama sont un tombeau à l'oral pour celui qui s'en sert sans discernement.

Le regard de Michel





Le moment oratoire se construit non seulement avec l'autre pour objectif mais aussi avec les autres. Même si le texte initial est composé par l'orateur, il n'est pas l'objectif. Ce qui compte, c'est le texte au moment où il est énoncé, et ceux qui l'écoutent, les autres, participent à l'écriture de ce texte-là. L'orateur et son public constituent un tout organique.

Être disponible aux autres tout au long du moment oratoire implique la nécessité de préparer avant et de travailler l'attention à la fois au contenu et à l'auditoire.

### ● De la difficulté de parler à un plus petit que soi

Une conversation captée sur le canal 106, fréquence des secours maritimes de la côte finistère (Galice) entre des Galiciens et des Nord-Américains le 16 octobre 1997.

Galiciens (bruit de fond) : *Ici le A-853, merci de bien vouloir dévier votre trajectoire de 15 degrés au Sud pour éviter d'entrer en collision avec nous. Vous arrivez directement sur nous à une distance de 25 milles nautiques.*

Américains : *Nous vous recommandons de dévier vous-même votre trajectoire de 15 degrés Nord pour éviter la collision.*

Galiciens : *Négatif ! Nous répétons : déviez votre trajectoire de 15 degrés Sud pour éviter la collision.*

Américains (une voix différente de la précédente) : *Ici le capitaine ! Le capitaine d'un navire des États-Unis d'Amérique. Nous insistons, déviez votre trajectoire de 15 degrés Nord pour éviter la collision.*

Galiciens : *Négatif ! Nous ne pensons pas que cette alternative puisse convenir, nous vous suggérons donc de dévier votre trajectoire de 15 degrés Sud pour éviter la collision.*

Américains (voix irritée) : *Ici le capitaine Richard James*

*Howard, au commandement du porte-avions USS Lincoln, de la Marine nationale des États-Unis d'Amérique, le second plus grand navire de guerre de la flotte américaine. Nous sommes escortés par 2 cuirassiers, 6 destroyers, 5 croiseurs, 4 sous-marins et de nombreuses embarcations d'appui. Nous nous dirigeons vers les eaux du golfe Persique pour préparer les manœuvres militaires en prévision d'une éventuelle offensive irakienne. Nous ne vous suggérons pas, nous vous ordonnons de dévier votre route de 15 degrés Nord. Dans le cas contraire nous nous verrions obligés de prendre les mesures qui s'imposent pour garantir la sécurité de cette flotte et de la force de cette coalition. Vous appartenez à un pays allié, membre de l'OTAN et de cette coalition, s'il vous plaît obéissez immédiatement et sortez de votre trajectoire.*

*Galiciens : C'est Juan Manuel Salas Alcantara qui vous parle, nous sommes deux personnes, nous sommes escortés par notre chien, par notre nourriture, deux bières et un canari qui est actuellement en train de dormir. Nous avons l'appui de la radio de La Corogne et du canal 106 « Urgences maritimes ». Nous ne nous dirigeons nulle part, dans la mesure où nous vous parlons depuis la terre ferme. Nous sommes dans le phare A-853, au finistère de la côte de Galice. Nous n'avons pas la moindre idée de la position que nous occupons au classement des phares espagnols. Vous pouvez prendre toutes les mesures que vous considérez opportunes car nous vous laissons le soin de garantir la sécurité de votre flotte qui va se ramasser la gueule contre les rochers ! C'est pour cela que nous insistons à nouveau et vous rappelons que le mieux à faire, le plus logique et le plus raisonnable serait que vous obéissiez. Déviez votre trajectoire de 15 degrés au Sud pour éviter de nous rentrer dedans !*

*Américains (après un silence) : Bien reçu, merci. »*

Vrai ou pas ? Cette histoire teintée d'anti-américanisme fait le tour du monde sur le Web depuis plusieurs années. À l'origine, il s'agissait sans doute d'une blague qui aurait donné lieu à un film publicitaire, puis aurait été transcrite sur la Toile et alors présentée « comme une conversation réelle », sans que les internautes sachent dès lors distinguer le vrai du canular...

## Méthode

1. Avant une intervention, je pense à tout ce qui va faire signe lorsque je parlerai. J'en note la liste sur une feuille.
2. Je mémorise mon intervention pour être disponible à l'auditoire.

Les Latins appelaient cela *Memoria*. L'objectif n'est pas de réciter ensuite son discours, mais d'être suffisamment libéré de son texte pour être présent à l'auditoire le moment venu.

Deux méthodes :

- mémoriser les idées. D'abord le début et la fin. Cela va toujours mieux quand on sait où l'on veut aller... Puis apprendre les idées force, avec leurs exemples et les transitions entre les idées force. Il faut attacher une attention particulière aux transitions si souvent négligées. Qu'est-ce que qui me fait passer d'une idée à l'autre ? Le rôle des transitions est aussi important dans un discours que celui des articulations dans le corps humain. Une astuce : quand on a du mal à se souvenir d'un texte, c'est souvent parce que ses transitions ne sont pas bonnes ; c'est à prendre en compte comme un symptôme. Ne pas hésiter alors à revoir sa structure ; une fois que j'ai mémorisé mon texte, je peux réaliser une fiche aide-mémoire avec mots clés, idées force, exemples et transition. Je ne prendrai la peine de rédiger que l'introduction (pour être sûr de mon début) et la conclusion (pour finir comme je le veux) ;

- visualiser son discours sous la forme du plan de son appartement ou de sa maison (très utile pour ceux qui ont une mémoire visuelle). C'est une technique qui remonte à plus de deux mille ans ! Ainsi, par exemple, l'entrée devient l'introduction, la cuisine à droite, la première partie, le séjour, la partie principale et ainsi de suite...

### 3. Tirer les leçons d'un discours pour la fois suivante : la préparation est continue !

Le feed-back : après une allocution, je me remémore mentalement les différentes réactions de la salle, en distinguant les différents moments. Je les note. Je peux m'aider au besoin en interrogeant des participants.

Je suis vigilant : c'est la réponse reçue ou l'action effectuée qui donne son sens à la communication. La communication est réussie lorsqu'elle a produit un impact, un effet correspondant à ce que l'on souhaitait.

#### La reformulation ou comment réduire le risque de malentendu

Lorsque je parle à des interlocuteurs et que je donne des indications, je veille à ce qu'ils reformulent ce que j'ai énoncé avec d'autres mots que ceux que j'ai employés.

Réciproquement, lorsqu'on me demande quelque chose, je veille à reformuler avec mes propres mots ce qui m'a été prescrit, au besoin en apportant mon propre complément d'information.

Pourquoi la reformulation est-elle difficile ? Au-delà du « c'est pourtant simple » proche du niveau zéro de la communication, si l'on rechigne souvent à faire reformuler dans le détail, c'est soit parce qu'on est dans l'urgence, soit parce que

l'on ne conçoit pas combien la communication est un travail permanent de tissage et de maillage, soit encore pour ne pas blesser l'autre : « Il va mal le prendre de devoir reformuler des consignes simples », ou « il va considérer qu'on le sous-estime, qu'on ne lui fait pas confiance... »

Il est donc important, au sein de tout binôme, équipe ou groupe qui aura à communiquer et à travailler ensemble, d'anticiper, c'est-à-dire d'évoquer à froid, avant que cela ne se produise, le fait que l'on va pratiquer la reformulation et donc demander au récepteur de redire avec ses mots et dans le détail ce qui lui a été transmis.

Cela signifie que ce que dit l'émetteur n'est pas coulé dans le bronze de sa seule compréhension. Seul compte ce que l'autre reçoit, perçoit et, le cas échéant, met en œuvre. La carte n'est pas le territoire : pour l'un, les choses peuvent paraître claires ; pour l'autre, il peut en aller différemment.

# Se préparer

« Mes meilleures improvisations sont celles  
que j'ai le plus longuement préparées. »

Winston Churchill

Comme le premier objectif est l'autre, se préparer signifie se rendre disponible à l'autre et anticiper le moment de la prise de parole. C'est penser à tout ce qui pourra contribuer au succès de l'intervention orale. C'est aussi, sur le long terme, vaincre ses peurs éventuelles et travailler sur soi. C'est encore se nourrir des expériences, des rencontres, des lectures qui vont être le terreau de ses prises de paroles.

Le regard de Michel



## Se rendre disponible

En préparant et en me préparant, je me rends disponible au moment oratoire. Je maîtrise ce qu'il y a d'imposé dans le parcours. Cela me permet d'être disponible pour des figures libres et pour l'auditoire. Ainsi, je peux être dans le même instant que l'auditoire. Je suis disposé à ce que ceux qui m'écoutent participent à l'écriture de la partition de mon intervention. En me rendant disponible, je sors de ma bulle pour former un tout organique (cf. « Parler... aux autres », p. 4). Parce que je me suis préparé, je peux m'investir dans la relation qui fait la qualité du moment oratoire.

### ● Un demi-sourire pour une photo historique

Voici comment George Stephanopoulos, alors conseiller du Président américain Bill Clinton, relate<sup>1</sup> comment le chef de l'État américain et lui ont préparé en 1992 la signature du traité historique entre le chef de l'Autorité palestinienne, Yasser Arafat, et le Premier ministre israélien, Yitzhak Rabin : « Samedi matin, nous avons fait une répétition de la poignée de main. Ce n'était qu'un tour de chauffe ; quatre types autour de mon bureau, en train de se demander comment chorégrapier ce tango politique. Les signatures venaient en premier, avec de multiples exemplaires du traité, nécessitant autant de signatures. Puis le Président devait se tourner vers la gauche et serrer la main d'Arafat ; se tourner vers la droite pour serrer celle de Rabin ; reculer d'un demi-pas, bras légèrement écartés du corps, en espérant qu'Arafat et Rabin se tendraient la main devant lui pour la photo de la décennie... »

1. George Stephanopoulos, *All Too Human : A Political Education*, New York, Little, Brown, 1999, cité par Peter Collett, *The book of tells*.

C'est bien du mouvement et de la place respective des corps dans l'espace dont il s'agit. Le moindre signe non verbal est pensé : « La dernière chose que j'ai dite à Clinton, fut "Pensez à votre visage". Il était assez malin pour ne pas sourire à pleines dents au moment déterminant ; mais s'il surcompensait, il risquait d'avoir l'air sinistre... Nous avons répété un sourire bouche fermée. » [...] Non sans contentement, l'auteur constate le résultat de sa préparation pour ce qui va devenir « la photo de la décennie » : « La cérémonie se déroula comme dans un rêve. Rabin semblait encore nerveux ; Arafat était encore en extase ; et au moment culminant, Clinton paraissait plus présidentiel que jamais – calme, assuré et en plein contrôle de la situation, tandis qu'il reculait d'un demi-pas, demi-sourire en place, et leur laissait la voie libre. La foule retint son souffle. Puis Arafat et Rabin tendirent la main l'un vers l'autre, se serrèrent la main, et la foule laissa exploser sa joie. »



© AP Photo/Ron Edmonds



## Méthode

### *Identifier ses points forts et ses points de progression*

Durant trois à dix minutes, s'enregistrer devant une caméra, sur un sujet qu'on se donne, une histoire qui nous est arrivée et que l'on raconte ou encore un exposé. Regarder ensuite la prestation et analyser, si possible avec un coach ou à défaut une personne de son entourage qui pourra apporter un regard extérieur et distancié. Garder à l'esprit en visionnant la prestation que l'image amplifie les défauts et ne correspond pas à ce que l'auditeur voit dans le réel : elle propose un cadre particulier. Elle n'est donc qu'un outil, et plus une loupe qu'un miroir. Inutile donc de se faire peur en se regardant et en se disant « qu'on est nul ».

« À Sciences-Po, je me souviens avoir préparé des oraux avec des coaches. On s'entraînait en passant devant une caméra, puis la vidéo était analysée. On pouvait se voir... Au début je ne voulais pas y aller. **Je me disais : "Tu fais du théâtre, tu n'as pas besoin de t'entraîner pour passer un oral..."** J'ai commencé par un 6,5. Je me suis entraînée... j'ai eu 9,5... Puis 14... Oh non, c'est trop 14, ça devait être 12,5... (rires) »

Anne Roumanoff<sup>1</sup>

### *Se poser les bonnes questions*

Quels sont les moments forts de l'intervention ? Quels sont ceux où l'on décroche ? (cf. « Rythmer et rendre vivante son intervention », p. 47).

« J'étais super timide. Pendant mes études, il y a eu un déclic. **Je me suis dis : "C'est complètement idiot, tu vas passer à côté de ta vie..."** Pour vaincre la timidité, il faut faire un boulot, manier l'émotion. Aujourd'hui, je parle sans problème et je suis meilleur que bien des collègues non timides, parce que, ayant conscience de ma timidité, j'ai bossé dix fois plus qu'eux. »

Jean-Claude Le Grand

1. Cf. en fin d'ouvrage une brève présentation des personnes interviewées.

Le propos est-il toujours clair ? audible ? (cf. « *Trouver sa voix et passer la rampe* », p. 57) Est-ce que je sais toujours ce que je veux dire ? Y a-t-il des mots parasites (bah, euh, donc, voilà, en fait, traînantes incontrôlées sur les syllabes...) ?

La présence physique est-elle engagée ? (cf. « *Être engagé dans sa prise de parole* », p. 133) Ai-je une bonne verticalité ? une bonne connexion corporelle ? une bonne présence du regard ? (cf. « *Le quatrième pilier : poser un regard assuré et précis* », p. 95).

### Le regard de Michel



# Se poser les six questions incontournables

« *L'auteur est ce qui donne à l'inquiétant langage de la fiction, ses unités, ses nœuds de cohérence, son insertion dans le réel.* »

Michel Foucault, *L'Ordre du discours*

Les questions incontournables sont celles auxquelles je dois systématiquement répondre sous peine de manquer une dimension importante de mon intervention. Le danger est de rester prisonnier de son vécu et, faute de repères, de manquer sa communication. Les questions incontournables donnent à la fois une méthode pour partir d'un cadre précis et les outils pour discerner ce qui fait que chaque intervention orale est différente d'une autre.

## Avoir des questions pour boussole

Se poser les bonnes questions, c'est une méthode simple pour, à la fois, ne rien oublier d'essentiel dans le temps de la préparation et mettre à distance l'acte oratoire qui va avoir lieu. Cela permet de se déterminer, de se fixer des objectifs et de structurer ce que l'on va dire. Cela permet aussi de se préparer à être plus disponible à l'auditoire.

“ *La première fois où je suis allé en Chine pour faire un concert, après la mort de Mao, les discussions ont duré presque une année. À chaque réunion, il y avait une quarantaine de Chinois. Après la pause, la réunion reprenait, mais ce n'était plus les mêmes quarante Chinois ! **Nous n'avons jamais su qui avait pris la décision**, côté chinois, mais nous n'avons pas touché à leur honneur, et personne n'a perdu la face.* ”

Jean-Michel Jarre

Les questions incontournables sont au nombre de six :

1. **Quoi ? Mon message ?** Qu'est-ce que je veux leur dire ? Quel est mon cœur de message ?
2. **Est-ce que je crois en ce que je dis ?** Suis-je convaincu parce que je vais dire ?
3. **Qui sont-ils ?** Quel type de public : seniors, jeunes, syndicalistes, alliés, sceptiques, curieux, opposants, passifs, sans avis, déchirés, intransigeants, irréductibles... Où en sont-ils sur ce sujet que je vais aborder ? Que savent-ils ? Ont-ils besoin d'être rassurés, d'arguments, d'information... ? Quelle est l'importance de l'affaire en cours ? Quel sera l'état de mon auditoire au moment où je prendrai la parole ? Quel sera leur état psychique et physique au moment de mon intervention (début de journée, juste avant le repas, juste après... après plusieurs longues interventions...) ? Quel est le degré de proximité que je souhaite développer avec l'auditoire ? Quelles sont les attentes de ceux qui m'écoutent ?
4. **Quels sont mes objectifs ?** Qu'est-ce que je souhaite qu'ils gardent à l'esprit après mon intervention ?
5. **Quelles sont les conditions techniques** de l'intervention (éclairage, niveau sonore, espace) ? Y a-t-il un régisseur ou non ? De combien de temps est-ce que je dispose pour mon allocution ?
6. **Quelle est la forme** de mon intervention. Top-down ? Directif ? Participatif ? Interactif ? Y a-t-il un temps pour des questions après mon intervention initiale ? Quelles pourront-elles être ? Quelle part de mon propos je souhaite garder pour le moment des questions ?

## ● Jacques Chirac et les 83 jeunes

Le flop du président Chirac lors de l'émission télévisée organisée le 14 avril 2005, sur TF1, face à 83 jeunes.

Jacques Chirac leur répond : « Je ne comprends pas votre pessimisme... Cela me fait de la peine... »

Les commentaires dans les médias sont implacables sitôt l'intervention terminée : « Le président a perdu le contact avec une partie de la population », est-il dit.

On n'aborde pas de la même manière un public de jeunes, de seniors, de syndicalistes...

## Méthode

Les six questions, c'est pour s'en servir. Je les mémorise. Avant chaque intervention, je mets un mot de réponse en face de chacune. Après l'intervention, je me repose les six questions et vois si j'y réponds comme avant. S'il y a écart, j'en cherche les raisons et en tire les leçons pour la fois suivante.

Évaluer les autres, c'est une façon d'apprendre. Lorsqu'un autre intervient, je fais mentalement l'exercice à sa place et j'évalue son intervention orale à l'aune des six questions.

## *Partir d'une page blanche*

Pour bien répondre au « qui ? ». Les différences de culture ou de sensibilité entre mes auditeurs et moi sont souvent sous-estimées. Il en va ainsi des différences culturelles liées à un pays d'origine qui, si elles ne revêtent pas la même importance d'un interlocuteur à l'autre, sont néanmoins à prendre en considération. Sans systématiser ni verser dans le cliché socioculturel, ce n'est souvent pas la même chose que de parler à un interlocuteur américain, turc ou

nippon, bavarois ou zambien. Il faut pouvoir faire abstraction de ses propres présupposés et questionner les codes culturels de l'autre. Il en va ainsi lors des négociations. Un Américain pourra avoir tendance à aborder directement

le sujet, au risque de paraître brutal. Les peuples latins, en France ou en Europe méditerranéenne, ont souvent l'habitude de prendre davantage de temps pour le contact initial, s'enquière en premier lieu de la santé ou de la situation personnelle

“ Comment être convaincant ?  
Par le plus bref chemin. **Il faut être le plus direct.** Regarder son interlocuteur dans les yeux. Quand on veut, on peut... Il faut s'en donner les moyens ! Pour transmettre une passion, il faut utiliser des mots percutants, avoir un discours efficace. ”

Mimie Mathy

de leur interlocuteur, prennent des détours, avant d'aborder le sujet. D'autres encore font de la qualité de cet échange initial – qui pourra durer des heures – l'essentiel de la rencontre et ne prendront plaisir à la négociation qu'en fonction de la qualité de l'échange interpersonnel initial. D'où l'importance de connaître les attentes de mon interlocuteur et les habitudes culturelles qui peuvent être liées à un pays d'origine, aux coutumes, aux pratiques religieuses, à l'éducation... La « méthode de la page blanche », c'est accepter que ses propres codes culturels ne soient pas le seul référent, c'est être capable de les oublier, de partir d'une « page blanche » pour mieux aller vers l'autre.

Le regard de Michel



# Préparer un texte : le pouvoir du verbe

« Au commencement était le verbe. »

Jean l'Évangéliste, I,1

L'enjeu est de pouvoir composer un discours efficace en diverses circonstances et de mobiliser les matériaux nécessaires facilement. À cette fin, chacun est amené à construire sa propre méthode au fil de ses expériences. C'est dire s'il s'agit de l'art de toute une vie. Il est des mots qui touchent, d'autres qui laissent indifférents ; il est des mots qui réconcilient, d'autres qui tuent. Dès lors que l'on parle en public, toute parole ne s'envole pas.

## Préparer son discours en cinq étapes

J'ai un discours à composer et je ne sais trop par quoi commencer ? Voici la méthode de préparation classique, en cinq étapes principales :

1. trouver quoi dire. Cette étape se partage en deux moments. Dans un premier temps, je laisse fonctionner mon imaginaire de façon libre et sans autocensure. Dans un second temps, je trie les idées qui me sont venues. Je précise ce que je veux dire et ce qui est essentiel. Quel est mon message ? Quel est mon cœur de message ?
2. dans quel ordre le dire. Je compose mon discours, j'établis ses principaux moments et son architecture. Par quoi est-ce que je veux commencer ? Finir ? Vais-je faire des détours et utiliser des digressions ou au contraire aller droit au but ?
3. trouver les mots pour le dire ; c'est la question du style qui dépend de ce que je veux dire, de comment je vais le dire et de l'auditoire ;



4. mémoriser le discours, non pour pouvoir le réciter, mais pour s'en détacher et être disponible à l'auditoire ;
5. mettre en action le discours, répéter les gestes, les intonations et le débit oratoire en envisageant parfois plusieurs options parmi lesquelles je choisirai en fonction de ce qui se passera dans l'auditoire au moment où je parle.

### ● « Un carquois rempli de flèches de tailles et de modèles variés »

Une entreprise majeure, complexe, délicate : la préparation des discours de l'un des plus grands orateurs du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle, seul chef d'État européen à résister victorieusement à Hitler en juin 1940, Premier ministre britannique pendant toute la Seconde Guerre mondiale, Winston Churchill. Sa capacité exceptionnelle à mobiliser a beaucoup dû à son éloquence.

Selon son biographe François Kersaudy, Churchill apprend ses discours par cœur, prévoyant les moindres enchaînements, les pauses, les mimiques et même les interruptions. Un art qui est le fruit d'un travail acharné. Churchill est en effet affecté d'un zéaiement marqué, qu'il s'entraîne chaque jour à corriger. Comme dans tout art de la scène, il s'agit cependant de faire oublier le travail de préparation : « Je passe sur tout le labeur que m'avait coûté la préparation du discours, et sur tous mes efforts pour dissimuler ce travail de préparation », confie-t-il dans sa biographie à propos de son premier discours à la chambre des communes. Il vient d'être élu député conservateur. Nous sommes en 1901. Il a 26 ans : « Il me fallait essayer de prévoir la situation et d'avoir en réserve un certain nombre de variantes pour faire face à toute éventualité. J'arrivai donc avec un carquois rempli de flèches de tailles et de modèles variés, dont j'espérais que certaines au moins atteindraient leur cible<sup>1</sup>. »

1. Churchill, *My Early Life*.

## Connaître le triple pouvoir des mots

Les mots possèdent un pouvoir de représentation et un pouvoir d'évocation. À ces deux notions de représentation et d'évocation correspondent les notions de dénotation et de connotation utilisées par les linguistes.

La dénotation correspond à la relation première qui existe entre le mot et sa définition. Ainsi les mots vacances, congés, RTT, *free time*, week-end, loisirs dénotent tous la même réalité : ils représentent des moments de temps libre en dehors du temps de travail ; mais chacun d'eux a une connotation différente.

Les mots ont une force poétique, au-delà du sens littéral. La connotation, c'est l'ensemble des évocations, des suggestions, des associations que véhicule

un mot dans un contexte donné. Les connotations reliées au vocabulaire sont multiples. On peut distinguer plusieurs types de connotations parmi lesquelles les connotations affectives, sensorielles, so-

“ J'ai l'impression d'avoir la chance de dire des choses qui coïncident avec mes frères humains. Je ne fais pas exprès. **Je marche beaucoup pour trouver des mots**, les assembler, pour qu'ils aient un charme. Il y a aussi le plaisir d'agencer des mots qui vont avec des notes, le plaisir de faire, de trouver. ”

Alain Souchon

cioculturelles, phantasmatiques, artistiques et littéraires. La combinaison des mots entre eux donne un rythme et une résonance musicale. Les mots mettent en mouvement l'imaginaire et l'affectif. Le verbe est puissant ; il touche, émeut et fait rêver.

Les mots peuvent aussi être action : « Je vous déclare unis par les liens du mariage », « affaire conclue », « je vous aime »...

Le regard de Michel



## ● Paroles de paix, paroles de guerre

Au-delà des mots justes, il y a les formules percutantes, celles qui sont susceptibles d'impressionner la mémoire du public, qui ont une vertu mobilisatrice et parfois en deviennent historiques.

### **À deux doigts de la défaite, les mots de la victoire**

Clemenceau est chef du gouvernement français, nous sommes le 8 mars 1918. La situation est extrême : la Première Guerre mondiale dure depuis près de quatre ans et a fait des millions de morts. La Russie, l'alliée d'hier, vient de signer cinq jours plus tôt une paix séparée avec l'Allemagne. Non seulement

l'issue du combat reste incertaine, mais la situation sur le front se dégrade de jour en jour. C'est dans ce contexte que Clemenceau, alors âgé de 76 ans, prend la parole devant la Chambre des députés avec une énergie redoutable: « [...] *Le vainqueur est celui qui peut, un quart d'heure de plus que l'adversaire, croire qu'il n'est pas vaincu : voilà ma maxime de guerre, je n'en ai pas d'autre. [...] Mon rôle est de maintenir le moral du peuple français à travers une crise qui est la pire de toute son histoire. [...] Ma politique étrangère et ma politique intérieure, c'est tout un. Politique intérieure, je fais la guerre : politique extérieure, je fais toujours la guerre. [...]*

*La Russie nous trahit, je continue de faire la guerre. La malheureuse Roumanie est obligée de capituler : je continue de faire la guerre et je continuerai jusqu'au dernier quart d'heure. »*

**« S'ils ont faim, qu'ils broutent l'herbe »**

À l'inverse, il est des formules malheureuses mais qui prouvent malgré elles la puissance du verbe. Notamment celle attribuée à Foulon, contrôleur général des finances, c'est-à-dire en charge de l'Économie et des Finances du royaume de France, début juillet 1789. Il aurait dit de la foule affamée : « S'ils ont faim, qu'ils broutent l'herbe [...]. Patience ! Que je sois ministre, je leur ferai manger du foin ; mes chevaux en mangent [...] »

Mal lui en prit. Quelques jours plus tard, la Bastille tombe. Foulon se fait passer pour mort mais est reconnu et arrêté à Paris, une semaine plus tard, le 22 juillet. Il est traîné dans la rue par une foule furieuse et pendu à un réverbère. Sa tête est ensuite tranchée et portée en procession dans Paris « livide et du foin dans la bouche<sup>1</sup>... »

1. En revanche, la répartie attribuée à la reine Marie-Antoinette, qui aurait dit à la même époque à l'intention des femmes du peuple, tout autant affamées : « Mais qu'on leur donne donc de la brioche ! » est sans doute un faux historique.

## Méthode

### *Trouver quoi dire*

Les grilles pour libérer la créativité. Sur un sujet donné, j'applique des questions systématiques qui vont m'aider à sortir des rails

“ **La langue de bois, c'est la peur de dire.** Entre ce qu'on est obligé de dire et ce qu'il est interdit de dire, il n'y a plus beaucoup de marge pour dire des choses sincères. Par prudence, on se réfugie dans des généralités. C'est l'indice d'un discours qui ne veut rien dire de compromettant, ne pas assumer ses choix. ”

Guillaume Perrault

de ma pensée et libérer l'imaginaire.

Classiquement : qui ?  
Quoi ? Où ? Quand ?  
Comment ? Pourquoi ?

Je peux aussi utiliser des questions qui n'ont *a priori* pas grand-chose à voir avec le thème.

Par exemple, les cinq sens : sur un thème donné, quelles associations d'idées me viennent dans les domaines des cinq sens (toucher, odorat, goût, écoute, vue) ?

Ou encore les contraires. Si je dois parler :

- de la beauté, j'évoquerai en contrepoint la laideur ;
- des films en couleur, j'évoquerai en contrepoint les films en noir et blanc.

Le fait de parler des contraires permet souvent d'approfondir un thème et de renouveler les points de vue.

### **Composer l'architecture du texte, en partant de la contrainte temps**

Les principaux moments du texte : le début, la captation de bienveillance, le cœur du message, le développement principal, les idées et leur argumentation, la conclusion.

En fonction du temps total, attribuer un temps donné à chaque moment du discours. Par exemple pour un discours de sept minutes, deux minutes à l'introduction et à la captation de bienveillance, quatre minutes au cœur de message et au développement, une minute à la conclusion.

### **Choisir la clarté avant les effets de style**

Je m'exerce à composer un texte avec des phrases simples et courtes, avec une seule idée par phrase. Je relis avec deux pensées pour guide : « Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément » (Boileau, *Ars Poetica*) et : « Faisons aussi simple qu'on peut, mais pas plus » (Einstein).

“*Quand on prépare, il ne faut pas être seul. En ce qui me concerne, j'ai besoin d'écrire, pour me mettre les choses en tête. Je regarde et construis le paysage général. Ensuite je vais dans le cœur du sujet, avec images et anecdotes, car **il faut que les gens se représentent les choses.***”

François Potier

### **Être un auteur exigeant**

Je me méfie du politiquement correct, les trappes pour la pensée du discours ambiant et généralement admis.

Je me méfie de la langue de bois, parfois nécessaire pour éviter des conflits inutiles, souvent paresseuse, le moment où les mots ou les formules, à force d'être dits sans être investis de sens et d'émotion, paraissent creux, cessent de parler<sup>1</sup>.

1. Certains considéreront peut-être que ce conseil n'est lui-même pas exempt de langue de bois. Pour approfondir, deux ouvrages stimulants : *Une histoire de la langue de bois*, Christian Delporte, Flammarion, 2011 et *Langue de bois : Décryptage irrévérencieux du politiquement correct et des dessous de la langue*, Gilles Guilleron, Fist Editions, 2010.

## Être un auditeur attentif

L'écoute est analysée de façon précise dans « Être à l'écoute de l'auditoire, p. 119 ».

Je sais aller dans le sens de l'interlocuteur. J'entre dans une pensée, essaie d'aller aussi loin qu'il m'est possible pour la comprendre et la faire mienne, puis je la mets à distance et la critique.

## Être un auditeur critique

Je garde à l'esprit les ressorts les plus répandus de la séduction rhétorique, le désir et la peur. Je suis capable de garder une distance critique.

## Adopter le storytelling

Je transpose un discours d'idées en une histoire ou une anecdote. Je me présente sous la forme d'une fiche d'identité puis sous la forme d'une histoire que je raconte.

## La méthode de... Hervé Pata

### Chanter son discours

Pour voir si je peux poser sur le texte une mélodie et un rythme et ainsi vérifier que le texte est mélodieux et rythmique, un seul conseil : chanter son discours...

« Il faut **savoir être simple** dans l'écriture. Moi, avec un texte mortel, je vais ennuyer les autres. Quel message ? Quelle priorité ? Avoir des anecdotes ? Combien de temps ? »

Anne Roumanoff

On peut choisir ses mots en fonction de la qualité harmonique des phonèmes<sup>1</sup>. Il y a en effet des syllabes qui arrondissent la voix ou qui vont l'éclaircir, d'autres qui vont la rendre plus

---

1. Phonème (terme de linguistique) : bruit articulé, son articulé quelconque, voyelle ou consonne.

anguleuse et acérée. Ainsi, « préférer » va entraîner vers les aigus. « Rantanplan » timbre davantage la voix. Quelqu'un qui a la voix trop aiguë doit faire d'autant plus attention au choix des phonèmes et des mots qu'il emploie et éviter les phonèmes qui amènent à l'aigu. Pour être explicite, un « o » va être plus timbré qu'un « i » ; un « i » lèvres en avant qu'un « i » lèvres en arrière.



# Faire parler le non-verbal

« Les sens sont les organes par lesquels  
l'homme se met en rapport avec les objets extérieurs. »

Brillat-Savarin, *Physiologie du goût*

La conception de la communication où seuls les mots compteraient renvoie à une vision abstraite de l'homme, qui de façon purement intellectuelle émettrait ou recevrait les messages. La communication sert à créer du lien et du liant. Non seulement toute communication n'est pas strictement verbale, consciente et volontaire, mais en ouvrant ma conscience à tout ce qui communique en moi, en dehors de moi et parfois malgré moi, je me donne les moyens de mieux communiquer.

Le regard de Michel



## Être attentif à ce qui n'est pas texte

La distinction entre verbal et non-verbal concerne en premier lieu la distinction entre le texte de l'orateur et tous les signes qu'il émettra avec son corps. Dans une étude pionnière à l'époque, Albert Mehrabian avait ainsi évalué que, dans une conversation, l'impact des mots était de 7 %, et celui du ton, du timbre et de l'intonation de 35 %, le langage du corps ayant une part prépondérante avec 55 %. Sans systématiser les chiffres proposés par ces travaux, l'attention doit ainsi être portée sur l'ensemble des signaux donnés par l'émetteur et qui participent à l'échange. Le Canadien Philippe Turchet mène depuis une vingtaine d'années des études très stimulantes sur le langage des émotions et les outils pour décrypter les signes du corps<sup>1</sup>.

Il y a les signes émis par le corps, le ton, le timbre, l'intonation, le débit, le sourire qu'aura l'orateur ou non, la qualité de ce sourire, sa présence à l'espace, l'éclat du regard, les gestes et les attitudes, le contact préalable que j'aurai eu avec ceux qui m'écoutent ou son absence. Sont aussi à prendre en compte les éléments de contexte, le décor, les supports utilisés (PowerPoint, etc.), l'éclairage, les vêtements, mais encore d'où je parle. Cela vaut pour la fonction que j'incarnerai aux yeux des auditeurs comme pour le positionnement physique (assis, debout, derrière un pupitre ou une table, ou au contraire ouvert à l'auditoire). La liste n'est pas exhaustive.

“ **Les jurés, il faut les convaincre avec la raison et le cœur.** Le son de la voix est important, la décomposition du visage aussi. Elle est très importante pour exprimer l'indignation. J'ai vu ainsi Robert Badinter jeune et beau, le visage décomposé, dans des affaires où la mort était réclamée. ”

Jean-Pierre Mignard

1. Le pionnier dans ce domaine avait été Darwin avec *L'Expression des émotions chez l'homme et les animaux*, édité en 1872. Pour aller plus loin, consulter utilement de Philippe Turchet, *La Synergologie*, Pocket, 2010 et *Le Langage universel du corps*, Éditions de l'homme, 2009.

## Obama, Gainsbourg, Zidane... Le langage corporel des personnalités

Dans une interview qu'il nous a accordée (cf. p. 64), Nicolas Le Riche analyse le langage corporel de personnalités.

« Obama dégage une impression de naturel, mais il a une attitude corporelle ultra travaillée. Il est grand. Il balance quand il marche. Il a une démarche assez souple. Il dégage le sentiment d'une certaine ouverture par son attitude.

Zidane. J'ai été assez étonné en le voyant. J'ai vu un homme "très chargé", "un homme qui a vécu des choses". Il est près du sol. Il marche comme ça (*Nicolas Le Riche mime sa démarche*), latéral, les jambes un peu arquées, ça produit un balancement.

Jacques Vergès. J'avais discuté avec lui. Il vous rend accessible sa pensée. Il est convaincant. C'était il y a une quinzaine d'années. Il était assis, stable, plein : il était là.

Loïc Le Fern, le plongeur en apnée. Il descendait à plus de 200 mètres. Il n'était pas terrestre quand il était là. J'en parle comme en opposition avec Vergès. Il était léger, pas posé sur le sol : il flottait.

Sarkozy. Il est petit et nerveux : tac-tac-tac. Il est léger d'apparence, mais seulement en apparence, car il est bouillonnant à l'intérieur. Il est en contraste avec des dirigeants d'entreprise que j'ai pu rencontrer qui étaient des personnes assez posées comme celles qui ont des responsabilités. Une opposition totale avec Sarkozy. L'attitude corporelle est différente, entre un hyperactif et un économe en mouvement...

Éric Woerth. Je l'ai trouvé comme quelqu'un qui a sur les épaules un truc pas facile à gérer. Ça lui pèse un peu<sup>1</sup>.

1. L'interview a été réalisée le 25 novembre 2009, plusieurs mois avant que n'éclate l'affaire dite Woerth-Bettencourt.

Sting est un type qui a une aura incroyable. Il fait attention à son corps. Il a un corps vécu.

Nike Cave, beaucoup moins. Il est beaucoup moins dans la verticalité. Il a une stature, mais ça ne le remplit pas, au contraire. Il a un corps trop étroit. Pour ce qu'il a dans la tête, il est raide et sec corporellement.

Gainsbourg : la première fois que je l'ai vu, j'avais 12 ans. Je lui ai trouvé un truc tout bigarré. Une impression forte, physique. »

### **Ajuster distance et proximité**

La distance entre les personnes n'est pas neutre. On distingue couramment la distance sociale, la distance familiale, personnelle et intime. L'appréciation de cette distance peut varier en fonction des cultures ou de la personne. L'une aura facilement le sentiment que vous pénétrez dans son espace d'intimité alors que, pour une même distance, une autre aura le sentiment que vous respectez la distance sociale.

Les travaux sur la distance et la proximité entre individus s'inspirent également des travaux d'observation des animaux<sup>1</sup>. On a ainsi constaté que des mouettes rieuses ou des pélicans se mettaient spontanément à une même distance les uns des autres sur un plan d'eau, sur terre ou sur un fil électrique...

« Ce qui échappe ? Ce qui fait que vous vous sentez bien avec quelqu'un dans la rue. Le langage du corps est un peu **moins balisé que le langage verbal**. Un exemple : Obama en Chine. Il est sorti de l'avion en tenant son parapluie, ça l'a humanisé. Il y a eu un grand retentissement. »

Nicolas Le Riche

1. Voir notamment les travaux pionniers d'Hans Hediger « The Evolution of Territorial Behavior », in Washburn S. L. (dir.) *Social Life of Early Man*, New York, Viking Fund Publications in Anthropology, 1961, p. 34-57. Voir aussi T. Hall. « Proxemics –The Study of Man's Spatial Relations », in Galdston I., (dir.) *Man's Image in Medicine and Anthropology*, New York, International Universities Press, 1963, p. 422-445.

Nous devons avoir constamment à l'esprit qu'il nous faut nous ajuster, faire des réglages afin d'être dans la bonne distance ou

“ Je suis arrivé chez Ducasse à Monaco, en 1994. Le responsable artistique du ballet de Monaco est venu nous apprendre à **nous décrasser dans nos attitudes dans la salle. Le luxe absolu, c'est tellement profond que ça ne se voit pas.** ”

Gérard Margeon

la bonne proximité par rapport à l'autre, à l'auditoire. Si nous sommes trop loin des autres, s'il y a trop de distance, les messages passeront mal. Si nous sommes trop près, de façon analogue, certains messages ne pourront être reçus. De la même manière, trop de lien ou trop peu de lien empêchent que les règles soient respectées. La

bonne distance ne peut être mesurée une fois pour toutes, elle varie en fonction des situations, des circonstances, des personnes.

### **Être en adéquation avec son corps**

Le corps parle. Il y a congruence (ancien terme d'arithmétique) lorsque les signes envoyés par le corps sont en cohérence et convergent avec les paroles, incongruence lorsqu'ils disent le contraire des mots. Par exemple, dire bienvenue avec le sourire et les bras ouverts est congruent. Affirmer : « Bonjour, je suis heureux de vous recevoir » les bras croisés et le sourire crispé est non congruent. Les bras croisés envoient un signal de fermeture et le sourire, de tension, alors que je prétends adresser un message d'accueil. Lors d'un entretien ou d'une intervention publique, les signaux que j'envoie avec le corps ne trompent pas, car le corps ment moins facilement que la parole. Toute personne avertie peut décrypter le langage du corps. Il faut néanmoins se méfier du charlatanisme : dire que quelqu'un qui vous parle en se caressant le nez du doigt est en train de vous mentir relève de la divination. Plus probants sont les variations ou les écarts de votre

interlocuteur par rapport à ses propres habitudes corporelles. Un collègue qui, ayant l'habitude de vous parler tranquillement et droit dans les yeux, se met à avoir le regard fuyant...

### **Être audible**

La parole doit être audible. Un débit trop rapide la rend peu intelligible ; trop lent, exaspérante à entendre. La parole est riche ou pauvre en harmoniques, fluide ou hachée, ronde ou sèche. Ces qualités se travaillent par la respiration et par le placement de la voix (cf. « *Trouver sa voix et passer la rampe* », p. 57).

### **Sourire**

La recommandation de sourire pour établir le premier contact conduit parfois à des excès. Si le sourire s'apparente à une grimace ou ne paraît pas authentique, il peut jouer à contre-emploi. Un sourire ou une lueur, mais dans les yeux, est souvent plus éloquent que sur les lèvres. Pour autant, les neurosciences ont récemment montré qu'un sourire chez un interlocuteur stimule d'emblée, c'est-à-dire dès les premiers centièmes de seconde, dix fois plus notre cerveau qu'un visage fermé. Autant dire que le réflexe n'est pas conscient, et qu'il ne s'agit à ce stade que d'une stimulation d'ordre électrique. Mais déjà suffisante pour préparer le terrain à une meilleure qualité d'échanges...

“ *S'il y a une réunion avec 15-20 personnes avec des tables en rectangle, je me mets debout, je circule. Le fait d'être derrière la table protège ; c'est une barrière de plus. Or, **il faut s'exposer**, avoir le ventre à portée des autres. Une vraie position d'échange : on est vulnérable, mais on offre une vraie proximité. ”*

Jean-Pierre Arbon

## Organiser l'espace et l'éclairage

Est maître des lieux celui qui les organise. Combien d'orateurs oublient ce précepte pourtant décisif dans la prise de parole. Souvent en raison du trac, l'orateur se précipite au micro sans avoir pris la mesure de l'espace, de la distance à ses interlocuteurs ou de l'éclairage. Combien se satisfont de parler alors qu'ils sont mal éclairés ou dans la pénombre. Un bon éclairage permet non seulement d'être vu, mais met en valeur et crée du relief. Il vaut mieux prendre quelques minutes avant une intervention et s'assurer que sa position dans l'espace correspond à ce que l'on souhaite assumer vis-à-vis des interlocuteurs (distance ou proximité, position hiérarchique ou égalitaire, centrale ou périphérique) et que l'éclairage est bon, quitte à se déplacer de quelques mètres pour se trouver sous le feu d'un projecteur plutôt que dans l'ombre.

### Obama : quelque chose d'érotique dans le rapport avec son auditoire

Thierry Grillet, directeur des affaires culturelles de la Bibliothèque nationale de France, décrypte la forme des discours du Président des États-Unis<sup>1</sup> : « Dans une démocratie dont l'idée mère, comme dit Tocqueville, est l'égalité de conditions, il n'y a pas d'autre moyen de construire l'autorité que la parole. Dans ce conciliabule de tous avec tous, seule vaut la raison, et surtout la manière de l'exprimer.

Comment décrire celle d'Obama ? C'est un sourire. Une langue. Un corps. Et surtout une main ! Regardez-la. Longue aux doigts fins. Voilà qu'elle se lève, avec la pensée, le pouce joint à l'index, les autres doigts repliés. L'idée s'y tient, bien tenue à

1. Article paru dans *Le Figaro* du 31 janvier et 1<sup>er</sup> février 2009.

la jointure de cette subtile tenaille. C'est presque gênant. Car une fois aperçue cette élégante ouvrière de la parole, on finit bientôt par ne plus voir qu'elle. Les discours sont cette main. Ce geste souple qui tient, maintient, retient l'attention mais en douceur. Toujours le même. En Pennsylvanie, en Virginie, en Louisiane... Mélange de saisie et de caresse. Il y a quelque chose d'érotique, vraiment, dans le rapport d'Obama avec son auditoire. »

Thierry Grillet constate, au-delà de cette touche unique liée à sa gestuelle, trois formes d'éloquence d'Obama.

L'éloquence de barreau d'abord. « Avec sa tête nue par un permanent mouvement de tourelle, Obama donne le sentiment de vouloir accrocher sur son sonar non pas la foule, mais le regard de chacun dans la foule, comme s'il s'agissait d'un ban de jurés à convaincre. »

L'éloquence de tribune. « Obama, à cet égard, est l'héritier des *founding fathers*, les John Adams, Jefferson, Lincoln, auxquels il emprunte l'excellence intellectuelle. »

L'éloquence de chaire enfin. « Obama a fréquenté les *black churchs* et connaît le talent singulier, musical, des prêches de pasteurs noirs.

Parole-chant, parole prière suscitant l'émotion collective. »  
*(Cf. aussi, « Un orateur fauve, Mirabeau vu par Chateaubriand », p. 134.)*

## Méthode

La conscience corporelle se développe en pratiquant. De même qu'on n'apprend pas à conduire par correspondance, on n'apprend pas à parler (que) dans les livres. Il faut s'y mettre, passer de « on en parle » (!) à « on le fait ».



- Je répète les gestes, les intonations de voix, les silences. Je mémorise autant le texte que les actions physiques. L'objectif n'est pas d'apprendre par cœur pour réciter, mais d'avoir la maîtrise de ce que je dis et de mon engagement physique pour être disponible aux autres à l'instant de mon intervention orale.
- La présentation silencieuse. L'exercice se fait en groupe. J'entre, je ne dis pas un mot. Les questions sont posées après à l'auditoire : qu'ont-ils reçu ? Les entrées se font d'abord sans intention, puis avec une intention. Ce sera au public de la retrouver. Je vérifie ainsi ma capacité à envoyer des messages non verbaux clairs et authentiques.
- Dans le prolongement de cette présentation silencieuse, je demande à quelqu'un de m'imiter. C'est un exercice d'observation et d'écoute. Cela permet de se rendre compte des messages que j'envoie.

### ***La méthode de... Laurence Daien-Maestriperi***

#### **Caricaturer celui qui est passé**

Cette variation ludique de l'étape précédente permet aussi de prendre conscience des messages que l'on envoie.

### ***La méthode de... Stanislas Roquette***

#### **Débattre en « GROMLO »**

Un groupe : tous assis en tailleur au sol, en cercle.

Une fiction : nous formons une communauté dont l'avenir est menacé, et qui doit prendre des décisions fondamentales pour préserver sa survie. Tout le monde est appelé à prendre parti, nul ne peut s'extraire du débat.

Une consigne : chacun doit prendre la parole pour exprimer une idée, une proposition claire et construite, mais sans utiliser des mots compréhensibles. Uniquement un langage « GROMLO »,

fait de sonorités, de borborygmes et d'interjections dépourvus de sens. Il y a possibilité de prendre à partie les autres membres de la communauté.

Une mise en évidence : l'importance de toute la partie non verbale (regards, gestes, modulations vocales, sourires, croyance et partage...), qui permet (ou non) de faire passer un message clair, alors même que son contenu n'est pas identifiable.

« *Quand le corps, la respiration et la note sont connectés, tu retrouves des harmoniques dans ton mouvement, lorsque le corps est disponible, **ça vient enrichir la voix**. Ce n'est pas un effet mais un geste, le mouvement est au service de la parole.* »

Jorge Parente

Un plus : cet exercice permet souvent de décomplexer et de révéler certaines personnes qui n'auraient pas pris la parole aisément, s'il avait fallu parler normalement.

# Respecter la contrainte du temps

*« Ce que les orateurs ne vous donnent pas en profondeur,  
ils vous le donnent en longueur. »*

Montesquieu

Respecter un temps de parole donné fait partie d'un contrat avec l'auditoire. Que ce soit pour une réunion ou une intervention à la tribune ou dans les médias, je ne peux parler sans m'être inquiété au préalable du temps de parole imparti. Pour une séance de travail, la durée de la réunion doit être au préalable indiquée aux différents participants. La durée d'une intervention ou d'une réunion détermine une des contraintes principales de la prise de parole.

## Respecter son temps de parole

Le temps de chacun est précieux. Ne pas maîtriser son temps de parole, c'est risquer de ne pas rester en phase avec son auditoire, qui va s'impatienter, regarder sa montre, m'en vouloir de racketter ainsi son emploi du temps. Si, en outre, mon intervention manque de rythme, l'impatience va rapidement faire place à l'agacement et l'image que je donnerai de moi-même va se détériorer. Parler au-delà de son temps de parole, c'est en effet prendre le risque d'envoyer des messages négatifs (il ne maîtrise pas son temps de parole = il ne maîtrise pas ce qu'il dit/ il est verbeux/il s'écoute parler/ il n'est pas attentif à son auditoire/ c'est un incontinent verbal, etc.).

Un peu de souplesse est parfois nécessaire pour que le temps de l'intervention se construise avec la salle ou avec les participants à une réunion. De l'élasticité peut être utile, mais dans un cadre rigoureux. Si l'on en vient à dépasser son temps de parole, il faut

veiller à renouveler le contrat avec l'auditoire « si vous voulez bien, je prends encore trois minutes »... « J'ai été un peu plus long que prévu, mais le sujet (ou la qualité de notre échange...) l'a rendu nécessaire... ». Il ne faut s'autoriser à le faire que lorsqu'on est certain de ne pas ennuyer, que l'auditoire nous écoute, et sans en abuser.

## Méthode

### *Maîtriser la durée de chaque moment de mon intervention*

Calibrer précisément chaque partie avec un temps donné pour chacune. Parler avec une montre ou un chronomètre devant soi et adapter son discours à vue en fonction du temps écoulé. Si je fais plus court que prévu pour une partie, je peux l'allonger avec d'autres exemples ou anecdotes. Si je m'achemine vers une durée plus longue, alors je ne dois pas hésiter à retrancher en évoquant moins d'exemples ou en les développant moins.

« J'ai été coaché par un journaliste. Il m'a demandé de parler devant la caméra, seul, sans questions auxquelles répondre. Cela a duré une heure. Puis il m'a demandé de dire la même chose en 30 minutes, en un quart d'heure, en 3 minutes puis en une seule. Et j'ai découvert que j'arrivais à **dire l'essentiel en un temps très court**. Comme en pub... »

Christian Boiron

### *L'exposé en temps limité*

Faire un exposé sur un même sujet en 1 minute / 3 minutes / 5 minutes / 10 minutes. En une minute, je ne conserve que le cœur du message. En 3, je peux commencer à évoquer des exemples. En 10, je peux réaliser une introduction, deux ou trois parties et une conclusion.

Dans chaque cas, recommencer tant que le temps passé varie de + ou – 10 % par rapport à la contrainte fixée de façon à bien intégrer la contrainte du temps et à en faire une seconde nature.

### ***Le dégraissage temporel***

Si l'on pense avoir beaucoup à dire, commencer par une présentation en une heure. Puis la réduire à 30 minutes, en veillant à conserver les articulations entre les idées. De la même façon, raccourcir ensuite à 15 minutes, puis à 3 en gardant à chaque fois un enchaînement clair des idées. En 1 minute, il ne reste que le cœur de message.

# Rythmer et rendre vivante son intervention

« *La musique savante manque à notre désir.* »

Arthur Rimbaud, *Illuminations*.

Ce n'est pas la longueur, mais la sensation de longueur éprouvée par l'auditoire qui compte. Le rythme, c'est la variété, voire la surprise. Il faut chercher la congruence, entre la durée du discours ou chaque partie du discours et le temps que je lui consacre. Il y a un temps propre à chaque message, à chaque émotion. Il faut chercher cette durée juste. Ce n'est pas parce qu'un moment du discours est important qu'il faut forcément y consacrer plus de temps. Ce qui est fort gagné souvent à être ramassé.

## Moduler son rythme

L'intervention orale est vivante lorsque l'auditoire est avec moi. Cela dépend du rythme, mais aussi de l'écoute que j'ai de ceux qui m'écoutent. L'orateur est chef d'orchestre de sa parole ; or, l'auditoire envoie continûment des signaux sur la qualité de son écoute. Avant que je ne sente qu'il s'ennuie, je dois moduler mon propos, son contenu, sa durée et son rythme.

Pour que le message passe, il faut qu'il vive. Le rythme, c'est la vie. Le rythme change le sens et la portée des mots et influe sur la qualité de l'écoute.

Il est ce qui met en mouvement, littéralement ce qui émeut l'auditoire et va aider à convaincre. Le rythme dépend de la façon dont on dit le texte, mais aussi de ce qui n'est pas texte, de ce qui n'est pas verbalisé (débit, intonation, qualité des silences, regards).

« *Savoir varier les registres. Être capable de faire sourire comme de susciter une émotion grave. Savoir **utiliser tout le nuancier de la prise de parole**, quelle que soit la palette des intonations. Ne pas hésiter à utiliser le silence.* »

Ali Baddou

## De « I have a dream » à « Yes, we can »

Des mots historiques dans leur rythme : celui de Martin Luther King le 28 août 1963, qui, dans son dernier discours avant d'être assassiné, trouve le moyen de scander dix fois en trois minutes, en allant crescendo, « I have a dream », à partir de la douzième minute d'un discours qui en compte 17. Ou encore celui d'Obama, le 9 janvier 2008. Nous sommes dans le New Hampshire ; Obama n'est encore que candidat pour les primaires démocrates et Hillary Clinton conserve l'avantage. De façon analogue à Martin Luther King, il scande 14 fois pendant les trois dernières minutes d'un discours qui en compte 13, non pas « I have a dream », mais « Yes, we can », Formule aussitôt reprise en slogan par la foule... et promise au destin qu'on lui connaît...

Le regard de Michel



## Méthode

### *S'affirmer avec sa seule présence*

Une bonne prise de parole doit tenir sans outils (supports audiovisuels) en mobilisant la voix, les gestes... Libre à moi ensuite d'utiliser des supports qui vont contribuer au rythme et donner de la chair à l'intervention, mais qui n'en seront jamais le squelette. Aussi, une bonne préparation se fait sans autre support.

Pas de béquilles, le meilleur audiovisuel, c'est moi !

“ Le danseur peut être très large et latéral alors qu'on s'attend à du vertical. Nijinski volait, disaient ses contemporains. Je pense plutôt qu'il était excellent dans le phrasé, une manière d'amener ses sauts, par **de l'horizontal avant la verticale**, qui met en valeur la verticale, une façon de les absorber aussi... ”

Nicolas Le Riche

### *Rythmer son intervention avec des supports audiovisuels*

Une fois que je peux parler sans outils, je les utilise mieux, si je les considère comme un élément du rythme, ce qui va aussi donner de la variété dans mon intervention. Les supports deviennent un tremplin.

### *Essentialiser les gestes dans des attitudes tenues mais fluides*

Au lieu de rester les bras serrés le long du corps lors d'une intervention, voire mains ou bras croisés, j'ouvre le corps et je répète des gestes. Pour que ceux-ci structurent et rythment mon propos sans le parasiter, je les tiens dans la durée, sous la forme d'attitudes.

“ Les rythmes doivent être différents selon ce que l'on veut exprimer. Les politiques devraient s'en inspirer, mais ça entre peu en ligne de compte dans le discours politique. **Le rythme s'établit en fonction de la pensée**, de ce qu'on veut exprimer. ”

Jean-Michel Jarre



## Dire un texte selon Louis Juvet

Un des plus fameux comédiens du xx<sup>e</sup> siècle, lui-même bègue à l'origine et refusé trois fois au prestigieux concours du Conservatoire national d'art dramatique avant d'y devenir professeur, bien des années plus tard, suggère de respirer pour changer de ton.

« Il n'y a qu'une chose qui puisse arrêter une phrase, c'est un changement de ton.

Pour que le spectateur entende bien, il faut qu'on lui indique le changement d'idée par un changement de ton. Pour obtenir un changement de ton, il faut un changement de pensée. Il faut parler clair.

Respirer, c'est prendre du temps pour passer à un autre sentiment. Quand on respire à fond, au repos, au milieu d'une phrase, on est obligé de changer de ton<sup>1</sup>. »

---

1. Louis Juvet, *Notes de cours*, Librairie théâtrale, 1989.

# Se concentrer et se rendre disponible

« Tant que l'homme sera mortel, il ne sera jamais décontracté. »

Woody Allen

La qualité de l'instant oratoire va dépendre de la qualité de la présence de l'orateur dans l'instant. D'où la nécessité de préparer son intervention, pour se libérer du texte et être plus agile à répondre à l'impromptu. D'où la nécessité, aussi, d'être libéré de ses tensions personnelles, mentales, affectives et corporelles, en se concentrant et en pratiquant la relaxation. Tout en sachant se détendre, il faut cultiver une tonicité corporelle et intellectuelle plus forte qu'au quotidien.

## Se libérer de ses tensions

Libérer ses tensions permet d'apparaître plus détendu à l'interlocuteur ou à l'auditoire. Sans cela, je risque fort d'envoyer des messages non verbaux négatifs. En libérant mes tensions, je dispose mon corps à être le vecteur du seul message que je souhaite transmettre au moment où je veux le transmettre, et non pas celui d'un état ou d'une tension parasites. Libérer ses tensions, permet de détendre ses muscles, et d'avoir une attitude corporelle plus ouverte. Cette disposition va avoir un impact immédiat sur :

“ Le palace est un système terrible. Vous êtes écrasés par le palace, même les clients habitués. C'est une attitude, une élégance, **une rigueur absolue dans une attitude apparemment décontractée**. Il y a, au-dessus de la cave où nous sommes, le responsable de salle. Il n'a pas de stress apparent. Le service sans aucune tension, le talent absolu... ”

Gérard Margeon

- la maîtrise du stress ;
- la verticalité ;
- la capacité à bien projeter sa voix sans fatiguer les cordes vocales.
- la capacité à se concentrer sur son objectif et sur l'auditoire pour être plus disponible et plus performant.

Les exercices de relaxation que d'aucuns pratiquent par ailleurs peuvent être réinvestis pour préparer le moment oratoire.

### Lee Strasberg et la relaxation à l'Actors Studio

Comme pour les autres dimensions de l'art oratoire, chacun est invité à construire sa propre méthode. Rien n'empêche cependant de s'inspirer de celles proposées par des maîtres dans leur art.

Lee Strasberg<sup>1</sup> en fait partie. Héritier de Stanislavski, il a été enseignant à l'Actors Studio qui est sans doute l'école de formation du comédien la plus réputée au monde. Il a été le professeur d'art dramatique de Marilyn Monroe pendant plusieurs années et est nommé en 1951 directeur artistique de l'école. Parmi ses élèves, on compte James Dean, Marlon Brando, Dustin Hoffman, Al Pacino, Robert De Niro, etc. Il dirige l'école jusqu'en 1982, date de sa mort des suites d'une crise cardiaque.

## Se détendre pour être vrai

Lee Strasberg insiste sur l'objectif de la relaxation qui est de permettre à l'acteur de se révéler. « Quelquefois, le talent de l'acteur se révèle pour la première fois si pleinement et d'une façon si

1. Lee Strasberg, *Le Travail à l'Actors Studio*, Gallimard, 1969.

imprévue qu'on en reste bouche bée ; l'acteur devient tout à fait sensible ; son instrument fait entendre une nouvelle gamme de résonances ; l'émotion, qui d'ordinaire est retenue, déferle brusquement. » Plus loin, en ayant rendu son corps et son psychisme disponibles, l'acteur devient vrai, note Lee Strasberg et « pas simplement naturel ». « Sa concentration se fait complètement ; il dévoile totalement des aspects et des éléments insoupçonnés de sa personnalité avec un tel degré d'aisance et d'autorité qu'il semble littéralement avoir ôté un masque et émerger d'un déguisement qui cachait auparavant sa vraie personnalité.

“ La détente, c'est **arrêter le jeu de l'esprit** pour le mettre au service du corps, pour être disponible, d'où l'importance de la relaxation et de la verticalité. ”

Jorge Parente

Et pourtant, il n'a rien fait d'autre que de se détendre. »

## Méthode

### *Être en position assis relâché*

Où que je sois, je trouve une position confortable dans laquelle je pourrais m'endormir. Je ferme les yeux, me concentre et me relaxe. Les sportifs de haut niveau, les gens du monde du spectacle ne font pas autre chose. Tout le monde a besoin de « temps de récup », soit pour se préparer à l'action, soit consécutivement à l'action.

### *Se relaxer mentalement et physiquement*

Nous reprenons la méthode de Lee Strasberg.

Dans un premier temps, il propose de se mettre en position « assis-couché » dite aussi « position du cocher de fiacre ».

Puis, il suggère de se concentrer sur la tension mentale qu'il identifie dans trois régions.

« C'est la méditation qui m'a permis d'aller vers plus de décontraction tout en restant dans la rigueur. **La méditation, c'est une décontraction centrée**, sur ce que je suis, sur ce que les autres sont. »

Christian Boiron

beaucoup de nerfs et de vaisseaux sanguins desservant le cerveau, note Lee Strasberg. Nous demandons simplement à l'acteur de prendre conscience de cette région et de permettre à ces nerfs de se détendre. » Plus loin, le pédagogue relève : « Vous seriez surpris de voir comment, dans la vie, on peut vraiment s'alléger d'un poids en disant : "Attendez un peu, laissez-moi voir si je suis tendu ou pas", et en se forçant à détendre cette partie du corps. »

La seconde région va, selon Strasberg, des ailes du nez aux paupières. Là aussi, il note les tensions qui y siègent au quotidien : « Je n'ai remarqué que récemment combien cette région est mêlée, dans la vie, à beaucoup de réactions automatiques ; elle réagit si vivement que si la main de quelqu'un s'approche brusquement de mes yeux, les paupières se ferment ; pourtant, je ne sais pas que cette main a de mauvaises intentions, mais les yeux se protègent eux-mêmes si automatiquement qu'ils se ferment avant que l'esprit puisse examiner s'il y a danger. Dans la rue, dès qu'une poussière touche un cil, les yeux se ferment ; ce mécanisme défensif est si actif et tellement automatique qu'une forte tension peut venir se placer là. » Comme remède, il propose de simplement relâcher cette zone en laissant tomber les paupières. Au moment où celles-ci se baissent on sent de nouveau comme un allègement effectif. « Quelquefois, quand on détend cette région, on a l'impression étrange de perdre le contrôle de soi-même ; on s'est tellement habitué à ce que la tension soit l'état normal de notre équilibre que, lorsqu'on se détend, les muscles ne peuvent momentanément pas trouver leur propre niveau. »

La région des tempes. « Quand quelqu'un est tendu, on le voit presser ses tempes du bout de ses doigts, sans s'en rendre compte. Les maux de tête sont localisés à cet endroit ; il y a

La troisième région est celle de la bouche. Là encore, Strasberg décrypte les tensions qui s'y manifestent dès le plus jeune âge. « Un des processus les plus automatiques commence à se manifester en cet endroit ; la pensée est immédiatement rendue par des mots. Avant même que l'enfant sache le mot qu'il va dire, il l'a déjà prononcé ; vous pouvez donc imaginer à quel point les muscles de cette région sont actifs et vivants ; ils savent ce que vous allez dire avant que vous le sachiez vous-même. » Une tension qui nous poursuit tout au long de la vie. « Au fur et à mesure qu'on vieillit il y a beaucoup de choses qu'on a envie de dire mais qu'on retient ; le prix de cet effort est la tension. » Pour se détendre, Strasberg propose de détendre la région de la bouche en « donnant libre cours à l'énergie logée là, exactement comme si on était ivre ; peu importe alors la façon dont on parlera ».

### **La méthode de... Hervé Pata**

#### **Abaisser la fréquence cardiaque**

L'objectif de la relaxation est d'abaisser la fréquence cardiaque. Il faut que la relaxation ne soit pas paralysante. On doit en effet pouvoir se relaxer en toutes circonstances et en tout lieu, grâce à des exercices simples et rapides. Il

faut un minimum d'une minute pour que la fréquence cardiaque retrouve un niveau satisfaisant grâce à une respiration lente. La respiration lente se partage en une inspiration d'au moins deux secondes et une expiration d'au moins dix secondes. En deçà de ces dix secondes, le temps de l'expiration n'est pas suffisant pour réduire la fréquence cardiaque.

“ **Le jeu entre tension et détente est à l'image du diaphragme. C'est un couple. Il s'agit de la respiration du muscle : plus il est disponible, plus il est réactif. On a plein de petits diaphragmes à l'intérieur du corps. ”**

Jorge Parente

## ***Les méthodes de... Stanislas Roquette***

### **Détendre, se faire du bien**

Accroupi, tête relâchée (« on pourrait dormir »), puis déroulé de colonne vertèbre par vertèbre, se faire grand sur la pointe des pieds. S'étirer, chercher les mouvements qui nous font du bien. Bâiller. Se masser doucement le plexus solaire, dans le V des côtes. Frotter les mains l'une contre l'autre puis réveiller corps et visage en les frictionnant énergiquement. Détendre la mâchoire en secouant la tête relâchée. Faire descendre l'énergie dans le sol en tapant les talons. Tension / détente des poings et des épaules.

### **Ancrage, posture, respiration**

Méthode asiatique de la construction (tai-chi-chuan, qi gong) : « des racines et des ailes », donner le poids du corps à la gravité (« les pieds sur terre »), fil de soie au sommet du crâne (la fontanelle) qui nous relie au ciel. Respiration abdominale pour dénouer les tensions liées à l'anxiété.

### **Ouverture, vivacité, écoute**

Ouvrir le regard, faire naviguer ses yeux de gauche à droite et de bas en haut sans rien sauter, vérifier que l'on regarde vraiment, sans balayer. Tout ouvert : gourmandise, puis tout fermé. Développer une réactivité aux moindres sons, mouvements, lumières, odeurs. Mettre en éveil ses cinq sens, être animal, tout voir, tout entendre. Présence = être au présent.

# Trouver sa voix et passer la rampe

« La voix, comme le reste, c'est la façon dont on vit, dont on pense. »

Louis Jouvét, Notes de cours

Rien de plus faux et de plus assassin que de prétendre que l'on naît avec une voix donnée et que l'on n'y peut rien. Il n'y a pas de « petites voix », il n'y a que des voix insuffisamment travaillées. Rien de plus faux aussi et de plus néfaste que de croire que l'on a une voix qui correspond à sa personnalité et que la travailler reviendrait à trahir sa personnalité. Travailler la voix parlée consiste dans un premier temps à se libérer de mauvaises habitudes corporelles qui conduisent à fermer le corps, à rester sous tension et à emprisonner la voix.

Le regard de Michel





## Travailler sa voix

Trouver sa voix consiste à pratiquer quelques exercices à la portée de tous, dans les domaines de la relaxation, du souffle, d'action sur les résonateurs et de projection de la voix.

« Au cours Fugain, on apprenait la méthode du crayon : parler avec un crayon entre les dents. Il fallait le faire le soir. Ensuite quand vous retirez le crayon, les muscles sont habitués et vous articulez. Il y a tant de personnes qui n'articulent pas... **Ça se travaille.** C'est pourtant le b.a.-ba. »

Mimie Mathy

s'enflamme. D'où l'expression « passer la rampe », qui veut bien dire atteindre l'auditoire jusqu'au fond de la salle alors même que l'on doit rester à distance du nez de scène.

Une tribune équipée d'un micro et d'un amplificateur ne dispense pas de cet effort pour être entendu et vu de toute la salle. Passer la rampe, c'est en effet prendre l'espace, tout l'espace. C'est aussi tenir le rythme, ne pas lâcher son auditoire une seule seconde, ne pas le laisser vous lâcher non plus.

Il y a des fondamentaux : il s'agit de bien prononcer et articuler pour être entendu alors que beaucoup oublie cette exigence élémentaire, par négligence ou par fausse pudeur.

Il s'agit d'être audible pour l'auditoire, sans fatiguer sa voix.

La voix est aussi le reflet d'une personnalité, de notre état physique, mental, émotionnel. Elle exprime l'engagement de celui qui parle ; elle est message. Elle est la traduction orale de ce que dit le corps, l'entre-deux du corps et de l'esprit. À partir de là, l'enjeu est non seulement d'être entendu mais aussi d'avoir :

Jusqu'à ce que les scènes des théâtres soient équipées d'électricité, des bougies éclairaient sur le nez de scène le plateau de jeu. Les comédiens devaient s'en tenir à distance pour éviter que leur costume ne

- une voix pleine et agréable ; *a contrario*, bien des voix non travaillées saturent dans les aigus (les voix pointues) ou encore sont atones et sans harmoniques ;
- une voix persuasive ; le travail vocal permet d'être conscient des rythmes de son discours, du timbre de sa voix, de la prononciation. Ce sont autant d'éléments déterminants du charisme d'un individu.

La voix doit affirmer une présence, communiquer un message, un souhait, une direction, un sens, elle doit être un instrument de leadership.

Pour rendre sa voix plus agréable, il faut l'enrichir en harmoniques<sup>1</sup>. Pour ce faire, il est nécessaire de travailler l'ouverture corporelle et la respiration. Améliorer sa relation aux autres au quotidien, par une voix agréable et assumée.

Parce que l'identité de l'orateur se joue dans la voix, la voix est porteuse de sens, d'émotion et de sensualité. On parle de l'âme d'un instrument, on pourrait parler de l'âme de la voix. De façon réciproque, le grand violoniste Yehudi Menuhin déclara

« En chant lyrique, on travaille sa voix comme on travaillerait, par exemple, le violoncelle ; on cherche le meilleur son, on le polit, on l'enrichit et on se l'approprie. **Le corps est un espace de résonance.** Ce n'est absolument pas une question de volume. »

Paul Vialard

lors d'un entretien avec Jacques Chancel : « Le violon est la prolongation de la voix... Il appartient à l'âme. »

C'est parce qu'il peut travailler sur sa voix que l'orateur est l'instrumentiste, son corps, l'instrument. « Au départ, on n'a toujours que deux cordes vocales, mais à l'arrivée une palette infinie de

1. Harmonique : son musical simple et enrichi obtenu par la vibration et la résonance de la voix dans le corps et projetée dans l'espace.

nuances », note Élisabeth Fresnel, phoniatre, du Laboratoire de la voix<sup>1</sup>.

À la radio, mais aussi dans les autres médias, la présence de la voix est décisive. Le son, c'est la musicalité. Il y a un pouvoir d'envoûtement et de charme de la voix.

### Une voix riche en harmoniques

Une voix qui est riche possède sur tout son registre à la fois des harmoniques graves (plutôt dans le bas du corps) mais nourries d'harmoniques aiguës (plutôt dans le haut du corps). C'est trouver les deux moitiés du son. Quand un son est pur, quand la voix est justement placée dans le corps, physiquement cela produit des harmoniques, les différentes parties de notre corps entrent en résonance : alors le son s'en trouve enrichi, il sera comme plus épais dans l'air, il voyagera mieux. Un son riche est nourri d'harmoniques. *(Par Paul Vialard)*

## Méthode

Entraîner sa voix. Une vibration équilibrée, une respiration adaptée et l'utilisation des résonateurs permettent ainsi d'utiliser sa voix au mieux sans se fatiguer.

Trois points sont essentiels pour une bonne pratique vocale :

### **Se détendre**

La production de la voix est affaire de vibration. Moins le haut du corps est tendu, meilleure sera la vibration et plus claire sera la voix. Plus important encore, la fatigue sera réduite.

Position : allongé(e) sur le sol, dos contre un mur, jambes légèrement fléchies ou debout et tête en bas, les bras relâchés.

---

1. Elisabeth Fresnel, *La Voix*, préface de Barbara, Éditions du Rocher, 1997.

## **Prendre trois à quatre respirations lentes et profondes**

Compter un temps pour l'inspiration, deux temps pour l'expiration. Sentir la respiration abdominale. Concentrer sa conscience sur le relâchement de la bouche, du visage, de la gorge, du larynx et des épaules. Émettre des sons légers sur des consonnes douces : « z », « v », « j », tout en veillant à garder la gorge et le larynx détendus.

## **Adopter une posture adéquate**

Un bon appui des pieds sur le sol, sans raidissement ni enracinement prolongé, un équilibre du corps très légèrement sur l'avant plutôt que sur les talons, un bassin et un buste relâchés et mobiles, des épaules et des bras détendus ainsi que la nuque dans le prolongement du tronc, légèrement baissé. Voilà les éléments pour trouver un équilibre stable entre la poussée du souffle phonatoire et la résistance offerte par la glotte à cette pression.

## **La méthode de... Paul Vialard**

### Le miroir

Position : face à un miroir, les pieds parallèles à trente centimètres d'intervalle.

Commencer par prendre trois grandes respirations.

Parler en prêtant attention à la stabilité des jambes, à la détente du tronc et au relâchement du cou.

### Bien respirer

Pour projeter sa voix, un bon souffle phonatoire est nécessaire. Il se caractérise par un temps expiratoire à débit constant et à

“ Porter la voix, c'est se faire entendre. La voix passe dans quelque chose pour continuer à vibrer. **La voix évolue dans l'espace.** On évolue dans un milieu plein, pas dans le vide. Le son ne doit pas s'arrêter dans la bouche, puis comme laissé dans le néant. Il est projeté. ”

Nicolas Le Riche

pression suffisante grâce au travail du diaphragme et des muscles intercostaux. Il permet ainsi la production d'une voix claire, puissante et continue.

### La paille

Position : debout ou dos contre un mur, avec une fine paille en bouche. Pratiquer de longues expirations en veillant à conserver les épaules et le haut du buste relâchés.

Sentir le travail du diaphragme dans le ventre et le dos, ainsi que celui des muscles intercostaux.

Émettre une voyelle (« a » ou « o ») - cette fois-ci sans la paille, bien entendu, en veillant à garder le débit et le volume constants.

Être conscient des résonateurs.

### La méthode de... Juan Carlos Tajes

#### Ouvrir le corps

Je lève un bras. C'est la métaphore de l'aile appliquée au corps humain. Ça ouvre le côté du corps. Ça ouvre la voix. Il m'arrive de chanter certains moments du tango le bras levé, la main repliée sur le front, sans avoir à y penser. Pour certains moments de la voix, le corps bouge instinctivement pour trouver la solution vocale. La verticalité va aider à être conscient de son corps et à faire ses choix.

“ On reconnaît dans quel état sont les gens à leur voix. Les personnes qu'on connaît, on peut savoir comment elles vont à leur voix. Vous demandez : « Ça va ? » Réponse : « Ça va, ça va... » **J'ai l'oreille pour la voix parlée. J'ai travaillé avec un orthophoniste, des coachs...** ”

Anne Roumanoff

## La méthode de... Hervé Pata

### Les lèvres en avant

Un enjeu est de changer le comportement des lèvres souvent trop paresseuses et tirées vers l'arrière alors qu'elles sont le dernier rempart avant la projection du son : elles vont donc canaliser le son. Pour autant, je trouve que l'exercice du crayon, pratiqué depuis longtemps, a ses limites. Avec un crayon dans la bouche, tu demandes à tes muscles de se crispier. Je préconise plutôt de s'exercer à former comme le son des voyelles a-e-i-o-u, mais sans le son, au ralenti et en imbriquant les voyelles les unes dans les autres. Avec une exigence : maintenir les lèvres en avant. Il faut être particulièrement attentif au « i » que beaucoup ont tendance à former, avec les lèvres tirées vers l'arrière.

« Ma force, c'est pas ma voix. C'est pourquoi **je fais attention à ce qu'on comprenne.** J'articule, j'aime qu'on comprenne. »

Alain Souchon

C'est ainsi le cas de Ségolène Royal. C'est une erreur fondamentale : ça donne de l'agressivité. C'est ce que montre ainsi une étude réalisée aux États-Unis sur une centaine de personnes : la voix aiguë, avec des harmoniques aiguës, donne une image agressive de soi. À l'inverse, le « i » formé lèvres en avant enrichit cette voyelle d'harmoniques.

# Paroles de Nicolas Le Riche

25 novembre 2009. Nicolas Le Riche me reçoit et parle avec la simplicité du génie. C'est dans sa loge du palais Garnier qu'a lieu l'interview. Deux chaises en bois face à face, pas de table entre nous. Sur le mur latéral, un grand miroir et une table de maquillage, quelques photos.

## Êtes-vous étonné que je vous interroge sur la prise de parole ?

Étonné ? Pas forcément. La scène est un lieu de parole. Il y a une curiosité pour ce qui se passe à ce moment-là qui n'est pas habituel. Tous les danseurs ne diraient pas cependant qu'ils prennent la parole sur scène. Avoir quelque chose à dire oriente un tas de choix.

Je peux refuser une production parce que j'estime ne rien avoir

à dire d'emblée, d'un point de vue intuitif ou plus réfléchi. Pour d'autres productions, je peux me dire : « Comment vais-je avoir quelque chose à dire dans celle-là ? »

## Cela a-t-il toujours été comme cela pour vous ?

Il y a eu la phase d'apprentis-

sage. Avec l'impression d'apprendre et simplement d'apprendre à être là pour emmagasiner des choses. Voir ce qui pouvait ressortir de ces croisements culturels. On reçoit l'influence très forte des différents interprètes, des maîtres de ballets.

## Est-ce que cela peut évoluer ?

Oui. Je prends un exemple : trois ballets de Diaghilev : *Le Spectre de la rose*, *Petrouchka*, *L'Après-midi d'un faune*. Et *Le Tricorne* de Manuel de Falla.

J'ai demandé il y a six ou sept ans *Le Spectre de la rose*. Aujourd'hui, je reçois la même proposition pour ces quatre ballets. Je dis non pour *Le Spectre de la rose* mais oui pour *Petrouchka* et *L'Après-midi d'un faune*. Il y a un moment pour chaque chose, un moment pour prendre une cer-

« L'analogie entre la parole verbale et la parole corporelle est infinie... »

taine parole. Pour *Le Spectre de la rose*, il est bon d'être jeune et frais, d'avoir une certaine naïveté dans cette jeunesse. Aujourd'hui, je n'aurais pas la fraîcheur naturelle suffisante pour *Le Spectre de la rose*, mais j'ai la maturité pour *l'Après-midi d'un faune*.

Je parle sur scène, mais mon mode d'expression choisi est le vocabulaire corporel. Le son que je produis n'est pas celui

« Le son que je produis n'est pas celui des cordes vocales »

des cordes vocales. L'analogie entre la parole verbale et la parole corporelle est infinie : pour les deux, on peut parler de ponctuation, de rythme des phrases, des pieds. Il n'y a pas de différence, mais dans la danse, le son n'est pas celui des cordes vocales.

La danse n'est pas un palliatif à quelque chose. Cela correspond à mon envie d'aller vers un mode d'expression plus primaire et plus libre, l'expression corporelle.

Pour un danseur sur scène, il y a tout ce que lui souhaite dire et ce qui lui échappe.

### Ce qui échappe ?

Ce qui fait que vous vous sentez bien avec quelqu'un dans la rue. Le langage du corps est un

peu moins balisé que le langage verbal. La plupart des personnalités dégagent ça. Une sorte de désir et de conscience d'être en public. Je pense notamment à la reine d'Angleterre. Une fois, je jouais pour son anniversaire dans un gala à Covent Garden. Elle m'a fait une certaine impression. Celle d'une petite

femme, avec une certaine tenue, une prestance. Même si on la catapultait dans

la rue, même si on ne la reconnaissait pas, les gens feraient attention à elle, par ce qu'elle dégage, non pas parce qu'ils la reconnaîtraient. C'est dans la façon qu'elle a de s'adresser aux gens, d'avoir une distance avec eux. C'est un personnage rompu au protocole, on dirait qu'elle a sans cesse le protocole en tête, quel ordre ont les choses, comment les faire... comment les dire... Quelqu'un qui fait attention à ce qu'il y ait une certaine distance.

### Les points d'appui ? Y a-t-il une transcription de la danse vers l'acte oratoire ?

Le danseur, au-delà du message qu'il porte, insufflé par le



chorégraphe est un magicien du brouillage du corps, pour brouiller cette perception classique. Il peut être très large et latéral alors qu'on s'attend à du vertical. Avant une accélération, il peut ralentir, avant une verticale, être dans l'horizontal. Nijinski voulait, disaient ses contemporains. Je ne pense pas qu'il avait des ailes... Je pense plutôt qu'il était excellent dans le phrasé, une manière d'amener ses sauts, par de l'horizontal avant la verticale, qui met en valeur la verticale, une façon de les absorber aussi. Il est possible qu'il sautât vraiment haut, mais ce n'était sans doute pas cela seulement...

*« Il faut être vrai, honnête, intègre dans sa proposition »*

### **La verticalité ?**

C'est quelque chose que je travaille pas mal dans les cours de yoga que je prends. Il s'agit d'un placement vertical dynamique, de se placer juste. Il s'agit d'une recherche de la sensation intérieure, de se placer juste par rapport à soi, de s'observer. La conception corporelle de chacun de nous est différente. Cent personnes penseront cela différemment. Cer-

tains reculeront la hanche par rapport au bassin. C'est propre à la structure de chacun et aux comportements d'adaptation que chacun développe.

La verticalité, c'est justement ne pas se conforter dans une posture naturelle. On cherche un aplomb, pour un équilibre. Au yoga, on fait un exercice d'un côté puis de l'autre. La sensa-

tion n'est pas la même à gauche et à droite. L'enjeu est de penser à certaines choses pour avoir un chemin juste. Ce n'est pas du copier-coller d'un côté à l'autre. Le chemin est différent d'un côté et de l'autre. Si je demande d'écrire de la main droite, la pensée mène directement la main droite. Ce n'est pas la même chose à gauche, la conformation est très différente. Je suis un gaucher contrarié. Les poignées de porte sont pointées à l'envers pour moi.

### **Porter sa voix ?**

C'est se faire entendre. Sa voix passe dans quelque chose pour continuer à vibrer. Elle évolue dans l'espace. On évolue dans un milieu plein, pas dans le vide. Le son ne doit pas s'arrêter dans la

bouche, puis comme laissé dans le néant. Il est projeté.

C'est comme le danseur. Il ne lève pas les bras dans rien du tout. Si j'ai conscience que je lève le bras dans l'air, j'ai conscience que l'air est déplacé. De la même façon, je pose le pied de manière réfléchi. Un jeune danseur pose le pied là où il peut. Un danseur plus mûr, là où il veut. Noureev et Baranchnikov sont deux des plus grands danseurs du xx<sup>e</sup> siècle. Je ne les avais vus que sur des images. J'étais persuadé que c'étaient des géants. En réalité, ils étaient petits. Michka était aussi petit et pas très large, mais il remplit l'espace d'une façon incroyable.

### **C'est-à-dire « remplir l'espace » ?**

Il y a des gens qui passent la rampe, ceux qui ne la passent pas. C'est dû au « naturel » avec lequel ils évoluent dans l'espace. La relation naturelle avec l'espace. Il y a des danseurs instinctifs. Il se passe quelque chose sur scène. Pour d'autres, il ne se passe rien, mais ils ont des discours incroyables sur la danse...

### **Le regard ?**

Il est à considérer à chaque

fois dans le bon sens. Le rôle du danseur sur scène est de proposer quelque chose à regarder. Une salle ne donne pas une proposition de reflet. Il ne faut pas amalgamer ce que les personnes vont ressentir et la proposition que vous faites.

Il faut être vrai, honnête, intègre dans sa proposition.

Je pense à Nijinski en 1912 dans *L'Après-midi d'un faune*. Ce fut un scandale à l'époque. Aujourd'hui, c'est un chef-d'œuvre. Nijinski était dans l'honnêteté, la confiance, l'intégrité. S'il avait modifié ses choix en fonction du goût de l'époque, aujourd'hui, on n'en aurait rien retenu. Il n'a pas cherché à avoir raison.

### **Cette indépendance d'esprit de l'artiste, la retrouvez-vous chez l'homme politique ?**

L'homme politique est dans une ambivalence terrible. Entre ce en quoi « je » crois et ce que reçoivent les personnes, il n'est pas du tout dans la même posture. « Je » dois alors faire avec la nécessité qu'« ils » se retrouvent en « moi ». Il y a peut-être peu d'espace pour ce que « je » crois en politique.

### **La relation entre le danseur et la salle ?**

La danse est un art vivant. Des jours, il y a des salles difficiles, d'autres fois, des salles très attentives. C'est une question de résonance. Une salle qui se pose tout d'un coup... après une ou deux minutes, quand chacun s'est installé, a rangé ses affaires... 2 800 personnes d'un coup ! C'est très plaisant, une sorte de fusion dans cet espace. Les échanges peuvent se faire très vite.

### **Peut-on parler d'une relation charnelle avec la salle ?**

Ici, les danseurs sont mythifiés par la distance. On ne peut pas les toucher, il y a la fosse d'orchestre, dix mètres de distance et la musique, une vraie distance.

### **Le silence ?**

Ça me fait penser à l'espace. On évolue dans l'élément qui est l'air, c'est quelque chose. Le silence n'est pas l'absence de tout et rien. C'est du temps. C'est quelque chose. Un long silence n'est pas la même chose qu'un court silence. On travaille sur des mouvements corporels.

### **Prendre l'espace ?**

Il y a une première façon : je vais de A à B puis à C.

Une deuxième façon est de me demander comment je pars de A pour aller à B, puis de B à C. Lorsqu'on dit un mot, le sens des mots et la résonance sont sur la personne qui vous écoute. Ce n'est pas juste quelque chose qui est lancée. Il s'agit d'écouter sa propre résonance chez l'autre et de faire attention au message qu'on livre. Les mots ont un sens. Il faut être à leur écoute pour savoir réellement ce qu'on dit. C'est cela aussi prendre l'espace.

### **La respiration ?**

Les danseurs sont des êtres vivants. Pour vivre, il faut respirer. J'ai fait de la clarinette pendant quelques années. Ça m'aide à respirer. Respirer, c'est inspirer et expirer, tout simplement. Dans la respiration se trouve souvent un des défauts les plus flagrants.

« Il s'agit de remettre de l'esprit dans la chair »

### **Est-ce que l'expression « corps connecté » fait sens pour vous ?**

Oui, nerveusement. Par la commande nerveuse. Et en plus par le plaisir du muscle. Mais beaucoup moins par le muscle qui serait à sa place. Il s'agit de remettre de l'esprit dans la chair.

Je pense à ce passage de *l'Évangile selon Saint Jean*. Celui du passage du pharisien Nicodème, un notable parmi les Juifs qui vient trouver Jésus pendant la nuit. Il lui dit :

« Rabbi, nous le savons bien, c'est de la part de Dieu que tu es venu nous instruire, car aucun homme ne peut accomplir les signes que tu accomplis si Dieu n'est pas avec lui. »

Jésus lui répond : « Amen, amen, je te le dis : personne, à moins de renaître, ne peut voir le règne de Dieu. »

Nicodème lui réplique : « Comment est-il possible de naître quand on est déjà vieux ? Est-ce qu'on peut rentrer dans le sein de sa mère pour naître une seconde fois ? »

Jésus répond : « Amen, amen, je te le dis : personne, à moins de naître de l'eau et de l'Esprit, ne peut entrer dans le royaume de Dieu.

Ce qui est né de la chair n'est que chair ; ce qui est né de l'Esprit est esprit.

Ne sois pas étonné si je t'ai dit qu'il vous faut renaître.

Le vent souffle où il veut : tu entends le bruit qu'il fait, mais tu ne sais pas d'où il vient ni où il

va. Il en est ainsi de tout homme qui est né du souffle de l'Esprit. » *(L'interview qui avait lieu dans la loge de Nicolas Le Riche se poursuit en le accompagnant à l'extérieur de l'opéra Garnier).*

... Il s'agit de comprendre chaque geste comme une commande de la pensée, non comme une mécanique, mais comme une émotion. Chez les musiciens, c'est le sens du tempo. Les chanteurs de rock que je connais sont ultra-connectés. Tu leur donnes une guitare, tout de suite, ils y sont, ils mettent l'instrument exactement en place au moment même. Quand ils marchent, ils déroulent le pied. Regardez ces deux filles qui passent devant nous : leurs pieds tapent le sol. Ce n'est pas du tout réfléchi. Rares sont les personnes qui ont le déroulé de pied pensé.

Mais plus que de corps connecté, chez les danseurs, on parle de corps « branché ».

En pensant à des circuits branchés ensemble, du courant qui passe et les relie, parce que la commande est nerveuse et non musculaire.

*Propos recueillis par Cyril Delhay*

# Paroles de Hélène Dupont

*23 novembre 2009. Nous sommes face à la cathédrale romane de la ville d'Autun en Bourgogne, une heure avant le concert du Quatuor Anneski.*

## **Comment vous concentrez-vous, comment vous préparez-vous ?**

On a beaucoup appris à partir de certaines techniques et des arts martiaux (taïchi, aikido...) : être centré, trouver son axe corporel, intellectuel, émotionnel. C'est rassurant, structurant, de penser à des choses précises, corporelles, pour ensuite passer à l'émotionnel. J'utilise beaucoup la kinésiologie pour rééquilibrer le cerveau droit et le cerveau gauche. On doit, dans un laps de temps très bref, changer d'univers, on passe du train à la salle de concert !

Cela nous sert de repère pour qu'on sache qu'on va être en face de quelque chose de différent, pour amener son cerveau à ce qui va se passer.

Il faut être en phase avec ses idées, son corps, cela demande des ajustements, il faut que mes doigts répondent bien...

Pour me concentrer, j'ai besoin

d'un petit moment sans parler à personne, trente minutes environ. Tous les quatre, nous avons besoin d'être avec les morceaux qu'on va jouer, de passer à travers la partition, avec ou sans nos instruments.

## **Comment gérez-vous le stress ?**

Nous avons un appui très fort, nous sommes quatre. Nous faisons par exemple trois ou quatre accords ensemble, nous blaguons, nous sommes dans l'intelligence du groupe, le moins stressé d'entre nous désamorce !

Cela dit, on ne le supprime jamais complètement, et c'est d'ailleurs bien ainsi. Le stress est notre partenaire, il permet la mise en œuvre de richesses, de ressources. Il permet un état de juste tension, de vigilance extrême. Plus je prends appui sur mon ressenti corporel, ma prise de terre, plus je suis dans l'instant présent. Je ban-

nis toutes les pensées qui vont vers l'avant ou vers l'arrière.

**Quel est le déclic pour attaquer un morceau ensemble ?**

J'entends dans ma tête le premier accord avant de le jouer, je jette un coup d'œil aux autres, je m'assure que je suis bien assise, et on y va !

Je ne regarde plus le public, je l'ai regardé avant.

Si mes pieds ne sont pas correctement posés à terre, j'ai alors un problème de tension. Quand on a peur, on démarre sur la pointe des pieds, l'ancrage s'en va, l'organisation du corps passe vers le haut, les épaules montent, tout part vers le haut. J'utilise beaucoup la visualisation, sans l'instrument,

pour « voir » les moments, les endroits difficiles.

Tout ça, on ne l'apprenait pas au Conservatoire à mon époque. Aujourd'hui, oui. On suit des cours de taïchi, les professeurs ont évolué vers une prise en charge globale du corps.

« Plus je prends appui sur mon ressenti corporel, ma prise de terre, plus je suis dans l'instant présent »

**La respiration ?**

Elle remet tout à disposition dans le corps, prise de terre, émotion, analyse, tout est bien branché, connecté.

On se sent solides pour créer, on se sent légers, comme portés tous les quatre.

La technique Alexander (acteur australien) nous a beaucoup aidés.

*Propos recueillis par Hervé Biju-Duval*