

Préparation à l'oral

Guide pratique de l'orateur

Quelques généralités

1. Une personne qui communique à l'oral fait intervenir 3 langages différents et complémentaires :
 - Le verbal concerne le discours et a un impact mineur, de l'ordre de 7% environ ;
 - Le paraverbal concerne la voix et a un impact de 38% environ ;
 - Le non-verbal concerne l'ensemble des éléments corporels et a un impact majeur, d'environ 55%.

Conclusion : être conscient que notre corps envoie des signaux importants qui influencent sensiblement l'interlocuteur.

2. Toute communication orale génère un inévitable phénomène de perte du message :



Conclusion : nécessité de reformuler les éléments essentiels du discours et de jouer avec tous les paramètres de la communication.

3. Le stress est un phénomène normal d'adaptation du corps à une situation extraordinaire ou avec enjeux importants avec des symptômes physiques et/ou émotionnels, intellectuels. Pour le prévenir et l'atténuer :
 - Diminuer les inconnues
 - Répéter la prestation orale à venir
 - Bonne hygiène de vie (alimentation, activité physique, sommeil)
 - Respiration ventrale

Le langage verbal

1. Les mots ont un impact variable sur l'interlocuteur en fonction de la place qu'ils occupent dans le discours. Ainsi, il a été démontré que les premiers mots sont essentiels dans la mesure où ils déterminent un horizon d'attente tout en excitant la curiosité de celui qui les entend. **Le début d'une intervention** gagne toujours à être particulièrement travaillé car il lui revient non seulement de mettre en place une atmosphère de confiance mais aussi de générer l'attrait bienveillant de l'interlocuteur. Cet **effet de primauté** s'applique de façon générale. **Les derniers mots entendus** ont aussi leurs importances, ils laissent une impression, forgent un souvenir, permettent de marquer les esprits.

Conclusion : placer les mots clés, ceux qui résument une pensée, ceux qui condensent une intention en début de phrase pour une communication plus intelligible et plus d'impact. L'ouverture et la fermeture d'un discours constituent des moments qui exigent une grande attention de la part du locuteur. La conclusion doit récapituler les grands axes du discours, les points clés à retenir et faire un bilan. Elle peut ouvrir vers une nouvelle perspective d'étude.

2. **La longueur, la forme des phrases** provoquent des effets variables. La concision des phrases révèle un souci de clarté et de rigueur qui rend le discours plus accessible et plus précis. Une phrase longue peut montrer la richesse d'un contenu, d'un raisonnement complexe et élaboré.

Conclusion : Récapituler au fur et à mesure les points clés est un moyen de favoriser leur mémorisation en ménageant des pauses récapitulatives. Privilégiez une formulation positive, les tournures affirmatives, les phrases déclaratives afin d'imposer un discours et une personnalité optimistes.

3. **Les silences**, fréquemment envisagé comme une marque de faiblesse peuvent pourtant servir le discours s'ils sont choisis, voulus et maîtrisés. Il ne faut pas craindre le silence, il peut permettre de gérer son stress, de prendre le temps de réfléchir et de montrer au jury que l'on ne se précipite pas dans la réponse mais que l'on prépare mentalement les éléments de sa réponse en les organisant avec cohérence. Le silence peut également annoncer une information en en soulignant l'importance. Les silences sont souvent préférables à des mots inutiles, à des phrases bavardes, à des propos absurdes.

Conclusion : Eviter les silences absents qui laisse penser que vous n'êtes pas totalement concentré, les silences tactiques qui relève d'une attitude de traque et sert à épier, juger les interlocuteurs lesquels se ferment alors à l'interaction. Préférez les silences de réflexion qui vous servent à réfléchir avant de parler et vous permettent de ne pas vous précipiter, les silences d'émotion qui vous permettent de maîtriser votre stress ou vos émotions trop fortes, les silences de réception que vous ménagez volontairement lorsque vous avez formulé un message fort.

4. **Les connecteurs logiques** soulignent les enchaînements de votre prestation. Ils sont comme des béquilles qui permettent de savoir exactement où vous en êtes. Ils ne sont pas choisis au hasard. Ils sont des outils précieux pour bien marquer les étapes, les enchaînements et par conséquent pour révéler la cohérence de votre propos.

Quelques connecteurs logiques pour préparer son oral :

- Pour ajouter une idée, un argument : de plus, de même, aussi, par ailleurs, en outre, d'une part ... d'autre part...

- Pour expliquer, préciser : ainsi, aussi, en effet, de ce fait, par la même, c'est-à-dire ...
 - Pour exprimer la cause, la raison : car, parce que, en effet, puisque, étant donné que, dans la mesure où, du fait que, compte tenu, comme, attendu que, vu que, d'autant plus que, sous prétexte que ...
 - Pour exprimer la conséquence : ainsi, donc, par conséquent, dès lors, c'est pourquoi, en conséquence, tant et si bien que, si bien que, de telle sorte que ...
 - Pour marquer l'opposition, la restriction, la contradiction : or, cependant, néanmoins, toutefois, en revanche, pourtant ...
 - Pour marquer le but, la finalité : pour que, afin que/de, de façon que, de manière à ce que, en vue de ...
 - Pour concéder : malgré, en dépit de, quoique, bien que, alors que, même si, certes ... pourtant, bien sûr ... mais...
 - Pour exprimer une condition, une possibilité, une hypothèse : si, au cas où, à condition que/de, à supposer que, dans le cas où, dans l'hypothèse qui serait que, selon l'hypothèse, pour peu que, suivant que, en admettant que, quand bien même...
 - Pour conclure : enfin, ainsi, en somme, en définitive, finalement, tout compte fait ...
5. **La prise de notes** doit être utile et profitable à votre prestation. Elle n'est jamais rédigée, elle comporte des mots clés, des données chiffrées, des citations, des connecteurs logiques... C'est un support rassurant qui se contente d'y jeter un œil pour s'assurer de n'avoir rien oublié. Elle ne doit pas empêcher la spontanéité du propos, elle n'est donc jamais prise en main mais posée au bureau pour ne pas gêner la gestuelle.
6. **Eviter les mots parasites** qui colonisent abusivement le discours au point de le fragiliser. Ce sont souvent des interjections ou des onomatopées qu'on utilise de façon répétée et involontaire et qui en viennent à envahir le discours et détournent l'attention des interlocuteurs qui en oublient le reste du propos (Heu ..., donc euh ..., voilà ..., alors heu ...).

Le langage paraverbal

La voix est plus influente que le propos et ce qui est dit marque moins que les sons entendus. Voix douce, tonitruante, ferme, sèche, fragile, autant de voix que d'épisodes vécus.

1. L'intention et l'objectif visé influence le **volume vocal**. Une voix peu intense traduit bien la peur, le manque d'assurance, la séduction, la sensualité, la douceur, la complicité. A l'inverse une voix forte donne plutôt tendance à entendre l'autorité, la colère, l'emportement, la force, la perte de contrôle.

Conclusion : Porter sa voix pour être entendu, adopter un volume suffisant mais surtout jouer des variations d'intensité. Baisser légèrement le volume peut permettre d'attirer l'attention de l'auditoire

2. Pour intéresser il faut également faire varier son **débit de parole**. Ralentir pour capter l'attention, rassurer, transmettre l'image de l'assurance. Accélérer soudainement pour montrer tout autant la facilité du contenu exposé que l'inquiétude ou le stress.

Conclusion : Un débit trop régulier a des vertus soporifiques, il faut donc varier souvent son débit. Ralentissez pour aborder les points importants, délicats, nouveaux et accélérez lorsqu'il s'agit de points évidents, connus ou déjà évoqués.

3. **La diction** est l'aptitude à rendre audible et intelligible un message verbal. Il faut soigner son articulation car une bonne diction est indispensable.
4. **La prosodie** ou le phrasé joue des rythmes, des intonations montantes ou descendantes, des pauses plus ou moins longues, et, elle confère au discours une musicalité absolument indispensable. La prosodie permet d'exprimer des émotions variées comme l'autorité, la gêne, la peur, l'inquiétude, l'enthousiasme, la gravité, l'indifférence ...

Conclusion : adapter le verbal (sens du message) et le paraverbal (gestion vocale, volume, débit, prosodie ...) afin d'être toujours en adéquation entre les deux et ainsi avoir un discours concordant. On pourra jouer de sa voix pour faire passer des émotions comme la peur (baisse de volume, précipitation du débit, descente mélodique assez sensible) ou la surprise (intonations montantes et tempo soutenu).

Le langage non verbal

Le langage non verbal, donc corporel, est celui qui a le plus fort impact sur l'interlocuteur lors d'une interaction suivant plusieurs facteurs.

1. L'apparence, l'image que l'on renvoi notamment dans le choix de notre tenue vestimentaire (Dress code) et des accessoires (bijoux, montre, sac, objets divers). Le langage olfactif avec les odeurs naturelles et les parfums de synthèse.

Conclusion : Adaptez votre tenue à la situation.

2. Le visage transmet de nombreuses indications sur le ressenti, l'humeur, l'émotion de celui qui s'exprime, de même qu'il révèle beaucoup sur les pensées et les impressions de celui qui reçoit le message. Les mimiques du visage sont essentielles à la communication avec leur caractère universel qui se reconnaissent sans ambiguïté.

Conclusion : garder un visage très mobile et donc très expressif pour signifier les émotions en complément ou en remplacement du langage verbal.

3. Le regard est un élément essentiel et déterminant. Celui qui regarde franchement rassure car il paraît sincère, honnête, transparent, donc fiable. Celui qui fuit du regard, qui rompt en permanence le contact visuel, semble à l'inverse, étrange, insaisissable et son comportement est le plus souvent interprété comme un signe de mensonge, d'embarras, de honte, de fourberie, voire de manipulation. Regarder l'autre revient à l'inciter à échanger, à lui témoigner une forme d'attention ou d'intérêt. Il sert à créer et maintenir le contact, à montrer sa domination ou la soumission, à séduire.

Conclusion : Lorsque vous êtes face au public, vous n'êtes plus en train d'élaborer votre réflexion, vous n'êtes plus en train de construire votre démonstration, vous êtes en train de partager le résultat, de le livrer, de le communiquer. Vous devez donc projeter votre regard vers le public comme vous projetez votre voix. En occident, une communication orale est d'autant plus efficace, loyale et constructive qu'elle prend appui sur un regard franc et direct (sans devenir inquisiteur au risque d'impressionner ou de mettre mal à l'aise l'interlocuteur). Il faut savoir gérer le regard d'ensemble d'une part et le regard individuel d'autre part afin que tout le monde et chacun se sent ainsi concerné.

4. La posture n'est autre que la position du corps et elle en dit long sur le type de tempérament d'un individu tout en renseignant sur ses intentions au moment de l'échange, voire sur ses émotions ou ses pensées. Le corps peut exprimer le contentement, l'inquiétude, le bien-être, la détresse, la fermeté, l'agressivité, la lassitude. On évitera à l'oral d'abuser de la posture de soumission qui donne à penser que vous cherchez à disparaître, à vous effacer par manque d'assurance (bras resserrés, tête fléchie ou penchée vers le bas, jambes croisées, buste vouté, épaules tombantes). Vous donnez alors l'image d'un orateur fragile, qui ne maîtrise pas son sujet. Une posture d'accueil qui exprime l'ouverture à l'autre et la volonté de communiquer (inclinaison du corps vers l'avant, ouvertures des bras, ouverture des yeux, du visage pour sourire et paraître bienveillant, ouverture des épaules et de la poitrine, les jambes un peu ouvertes pour bien prendre appui au sol) donne l'image d'un orateur solide, sûr de lui, généreux et enclin au partage. Alors que la posture de rejet qui accentue le refus de l'échange (jambes et bras croisés, poings fermés, épaules rentrées, buste positionné vers l'arrière, détournement de la tête voir de tout le corps) donne l'image d'un orateur distant, froid, peu enclin au dialogue.

Conclusion : Dès que vous entrez dans la salle, le public perçoit de vous une image globale que la posture détermine beaucoup. Adopter des postures qui traduisent la maîtrise de soi, l'aisance, l'envie d'établir une interaction qui inspire confiance car elle donne l'impression rassurante que vous maîtrisez votre sujet (rester debout, tonique, dynamique mais sans précipitation, évoluer dans l'espace, rester face au public et en ouverture). Dans tous les cas, il faut chercher un maximum d'harmonie entre l'attitude corporelle (non verbal) et le langage verbal à travers la posture, les gestes et le discours afin d'établir une communication claire, certaine et logique.

5. La gestuelle fait partie de la communication. Les gestes amples ou discrets, ronds ou pointus, fréquents ou épisodiques, volontaires ou inconscients sont inévitables et accompagnent le discours, le précède, l'engendre ou le rallonge. Il peut devenir un atout, une qualité, une force lorsqu'il est en cohérence avec le discours. Il n'y a pas de signification ferme, définitive, immuable et universelle pour un geste car il dépend du contexte historique, temporel, spatial, comportemental, psychologique. Cependant les gestes qui concernent la tête valorisent une activité réflexive et cérébrale, ceux du tronc et des bras correspondent davantage aux affects et ceux du bas du corps sont plutôt associés aux instincts, aux réactions spontanées.

Conclusion : Privilégier des gestes qui enrichissent l'échange, qui expriment et font sens à ceux qui brouillent l'image et gênent la communication. Les gestes pointeurs qui montrent et désignent ce dont on parle (index pointé vers, bras tendu vers, menton orienté vers) ou compteur (compter avec les doigts) orientent le regard de l'interlocuteur et servent ainsi à capter son intention, à la concentrer vers l'objet cité. Eviter les gestes barrières (bras croisés, jambes croisés, poings serrées, mains dans les poches, paumes tournées vers l'extérieur) et les gestes parasites qui trahissent un état de stress, de tension, de peur (gestes de grattage, de frottement, de tremblement, de manipulation d'objets divers, d'ajustements) et entravent l'attention de l'interlocuteur et l'ouverture à l'autre.

Considérez l'art oratoire comme un sport de haut niveau qui doit engendrer fatigue intellectuelle et physique. Investissez-vous corporellement dans votre prestation. Faites preuve de force de conviction, de persuasion. Souvenez-vous des prestations médiocres, atones, amorphes, lentes, sans relief qu'il vous a parfois fallu subir et n'infligez pas la même torture à vos interlocuteurs.

Soyez épanoui, ouvert et souriant. L'important n'est pas tant ce que vous ressentez effectivement mais plutôt ce que vous donnez l'impression de ressentir, de faire « comme si ».

Considérez le jury comme un allié et non comme un ennemi. Soyez confiant mais jamais suffisant ni arrogant. Il est toujours bienvenu de s'interroger, de douter, d'accueillir le débat, de tolérer la contradiction et d'être capable de reconnaître ses limites ou de formuler des interrogations. C'est donc un juste équilibre qu'il convient de trouver entre, d'une part, l'assurance qui tranquillise et, d'autre part, l'honnêteté intellectuelle qui rassure.

Le propos, c'est-à-dire le langage verbal, la voix et le corps s'unissent, s'allient et doivent toujours aller dans le même sens. C'est ainsi que l'on reconnaît un orateur sincère et honnête : ses mots, sa voix et son corps se complètent sans jamais se contredire, ni s'opposer. Le langage verbal, le langage paraverbal et le langage non verbal vont alors dans la même direction et se coordonnent avec cohérence et harmonie.

Références bibliographiques :
Communication orale, Franck Bellucci, Studyrama
Guide pratique de l'orateur, Franck Bellucci, Ellipses
