



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Université El-Wancharissi - Tissemsilt



Faculté : Lettres et Langues Etrangères
Département : Langue Française
Année Universitaire : 2024/2025
Promotion : M1
Semestre : 1
Module : Pratiques Communicationnelles
Enseignant : M. Kaouadji

L'approche théorique de la parole en public (les trois grandes règles)

La première règle : nous sommes perçus et entendus

Que ce soit devant une seule personne ou un public, lors d'une discussion, d'un entretien, ou même d'une interview, au moment où nous nous exprimons, nous sommes perçus et entendus affirme R. Thibault (2006). C'est en premier lieu sur la base de cette réalité que notre auditoire perçoit notre message. Nombreuses sont les études qui apportent la preuve qu'il faut très peu de temps pour se faire une idée sur une personne : il y a même ceux qui disent que sept ou huit secondes seraient suffisantes ! Le reste du temps sert pour l'essentiel à confirmer ou infirmer cette première impression.

- Nous sommes perçus

On dit souvent que le corps est terriblement bavard ! En effet, dans un discours, il y a beaucoup plus que le texte, il y a ce qu'on appelle le langage non verbal ou le non-dit. Ce dernier équivaut à ce que notre physionomie, notre gestuelle, notre regard, notre posture, notre attitude révèlent de nous, souvent même à notre insu. En somme, c'est l'information qu'on transmet à autrui sans pour autant la dire et généralement sans même le vouloir. En réalité, après votre intervention en public, les gens qui vous ont vu et entendu

sauvegarderont, dans la durée, un souvenir toujours plus vague de ce que vous avez dit, ceci dit, ils conserveront parfaitement une impression favorable ou non de votre performance.

Que ce soit à partir de nos mouvements, de l'intonation de notre voix, de notre position corporelle, de la hauteur de notre regard, de notre sourire et même de notre toucher, tout dans notre corps peut trahir nos pensées, même secrètes. A titre d'exemple, un menton levé véhicule souvent l'image d'une personne qui se croit supérieure aux autres, une personne arrogante et narcissique. Les bras croisés quant à eux s'interprètent comme un signe de crainte ou de fermeture. Sourire les dents serrées révèle de l'agressivité, contrairement à un sourire ouvert qui reflète quant à lui, une personne contente, heureuse et confiante. Aussi, le clignement fréquent des paupières est souvent révélateur de mensonges et de fausseté.

La façon de bouger en dit elle aussi très long. Des gestes répétitifs, brusques et nerveux reflètent la confusion, alors que des gestes calmes et lents reflètent pour leur part de l'assurance.

En tant qu'émetteur, si nos gestes ne sont pas en harmonie avec nos paroles, le message passera difficilement. Le non-dit permet donc de décrypter les émotions et les sentiments de celui qui parle. Il est perçu aussi comme un signe d'éloquence car il permet d'ajuster le discours en fonction des réactions du public. De facto, il est essentiel d'accommoder gestes et paroles pour rendre le message plus convaincant et plus persuasif.

En effet, nous avons tous le désir de convaincre et de persuader notre auditoire de la justesse de nos propos, de notre position. Cela dit, comment persuader si nous ne donnons pas nous-mêmes l'impression d'être convaincus ? C'est irréalisable et notre public réalisera très vite la tromperie.

Pour cela, exprimez-vous avec sincérité, avec dynamisme, avec enthousiasme et ayez de l'expression. Votre message sera mieux porté et, de ce fait, mieux compris.

- Nous sommes entendus

Nombreux sont ceux qui se souviennent de ce professeur à l'école qui parlait d'une voix terne et monocorde. Convenons qu'il ne s'agit pas de la recette idéale pour capter et retenir l'attention d'un auditoire. A ce titre, la technique vocale, à savoir la voix, le rythme, le débit, le volume, etc., est si importante en matière de communication.

Nous sommes tous d'accord pour dire que nous sommes entendus. Et pour cause, puisque nous parlons à autrui. Vous avez choisi de parler en public ? Alors, faites-le d'une voix ferme, forte et claire, et avec conviction.

Il est important que votre voix soit porteuse du sens de vos propos. Vous devez pour cela trouver la bonne intonation. Par exemple, si vous dites: « Je suis très heureux d'être parmi vous aujourd'hui », les mots « très heureux » doivent être appuyés. On doit sentir la joie et la satisfaction dans votre voix, car c'est illogique de dire cela d'une voix ennuyeuse sinon on vous traitera de menteur et d'hypocrite.

Il est très important aussi de respirer profondément pour contrôler le volume de la voix. Sans crier, parlez toujours comme si vous vous adressiez à la personne qui est assise à la dernière rangée de la salle et assurez-vous qu'elle vous entende bien. Molière disait « Quand on se fait entendre, on parle toujours bien ! ». Egalement, si vous employez des graphiques ou des tableaux pour éclaircir vos propos, rappelez-vous de toujours faire face à la salle pendant votre démonstration, car c'est en regardant votre public de face que vous arriverez à le convaincre et à le persuader