

LES COULISSES TECHNIQUES DE L'EXPRESSION EN PUBLIC

L'efficacité dans la transmission d'un message lors d'une prise de parole en public ou d'une interview passe notamment par 5 techniques :

1) L'usage intensif des phrases courtes

La phrase courte donne un indiscutable confort d'écoute et de compréhension, surtout si le débit est légèrement plus lent que dans une conversation courante. C'est ainsi que lors de la campagne présidentielle de 2007, Louis Jean Calvet et Jean Véronis dans leur livre : « Les mots de Nicolas Sarkozy » observent que *Ségolène Royal prononce des phrases de plus de 27 mots de longueur en moyenne, alors que les discours de Nicolas Sarkozy sont composés de phrases 30 % plus courtes, de l'ordre de 21 mots.* Ils ajoutent : « Parmi les quatre principaux candidats, c'est celui qui a les phrases les plus brèves. Pour le lecteur non averti, ces chiffres ne signifient pas grand-chose. Prenons donc quelques bases de comparaison : on observe des longueurs des phrases de l'ordre de 25 mots dans le journal *Le Monde*, de seulement 19 mots dans *Notre-Dame de Paris* de Hugo. Le record de brièveté est atteint par le *Petit Prince* de Saint-Exupéry : moins de 10 mots.

On a observé tout au long de la Ve République une tendance au raccourcissement des phrases. Le général de Gaulle et Pompidou faisaient des phrases de l'ordre de 30 mots de long. C'est Valéry Giscard d'Estaing qui a inauguré un style plus dynamique, en faisant tomber la longueur des phrases de ses discours à moins de 24 mots. »

2) L'usage intensif de la répétition

Il s'agit de marteler un thème par la répétition. C'est un procédé basique dans le domaine publicitaire et les résultats sont au rendez-vous. Nos auteurs nous rappellent que : « *Le procédé rhétorique le plus fréquent chez Nicolas Sarkozy, qui donne un élan particulier à ses textes, est celui de l'anaphore, c'est-à-dire la répétition des débuts de phrases, un procédé souvent utilisé dans le théâtre ou la poésie, comme dans ces vers célèbrissimes de Corneille (Horace) :*

*« Rome, l'unique objet de mon ressentiment !
Rome, à qui vient ton bras d'immoler mon amant !
Rome qui t'a vu naître, et que ton coeur adore !
Rome enfin que je hais parce qu'elle t'honore ! »*

3) L'usage d'un vocabulaire simple et d'un maximum de verbes

En totale corrélation avec l'usage des phrases courtes, il est souhaitable d'utiliser un vocabulaire simple, accessible au plus grand nombre. Le principe même de l'empathie est de se mettre à la place de celui qui écoute et dont il faut qu'il comprenne et adhère à ce qu'il entend. Comme au théâtre où l'on règle le volume de sa voix, sur le spectateur du fond (et non celui des premières rangées), il s'agira de se régler, sans tomber dans l'excès, sur la base moyenne de ses auditeurs et non sur les plus avertis.

Appréciez au passage l'expression « base moyenne de ses auditeurs » que vous saurez parfaitement adapter à votre vision... plus terre à terre. En contrepartie de ce type « d'arabesque », soyez donc d'une simplicité...biblique.

Par ailleurs, essayez le plus possible d'utiliser un verbe à la place du nom qui lui correspond : Vous passerez ainsi d'un registre de type littéraire, à celui de l'action et du concret. Ce principe est d'ailleurs un basique de la technique du « brainstorming » consistant à produire des idées sans nombre par rapport à une problématique donnée.

4) L'usage de la fonction phatique

C'est la fonction du langage dont l'objet est d'établir ou de prolonger la communication entre le locuteur et le destinataire sans servir à communiquer un message. Il y a des messages qui servent essentiellement à établir, prolonger ou interrompre la communication, à vérifier si le circuit fonctionne («*Allo, vous m'entendez?*»), à attirer l'attention de l'interlocuteur ou à s'assurer qu'elle ne se relâche pas («*Dites, vous m'écoutez?*») ou, en style shakespearien, «*Prêtez-moi l'oreille!*» –et à l'autre bout du fil, «*Hm-hm!*». Cette accentuation du contact –la fonction phatique, dans les termes de Malinowski (...) –peut donner lieu à un échange profus de formules ritualisées, voire à des dialogues entiers dont l'unique objet est de prolonger la conversation

Ce sont donc des brins de phrase qui n'apportent rien mais tendent à créer une connivence, une familiarité. On peut citer : « Vous savez », « écoutez », « je vais vous dire »... Cela donne un côté « parler vrai », un côté sincère. Mais bien évidemment, tout est question de bon dosage.

5) L'usage des questions de rhétorique

De manière pratique, il s'agit essentiellement des questions dites « de style », des questions dites « de conscience » et des contre-questions. Les questions de style n'appellent pas de véritables réponses. Il s'agit plutôt d'une affirmation présentée sous forme interrogative. Elle permettent très souvent le recours au sens des valeurs. Ex : « *Qui peut être réellement contre l'Europe ?* » . « *Qui pourrait penser que je ne suis pas là pour vous aider ?* Quant aux questions de conscience, elles déclenchent un processus de remise en cause et contiennent implicitement un jugement. Elles sont souvent conflictuelles et déplacent le débat vers une opposition de personnes : « Comment avez-vous pu prendre une telle décision ? ». « Etes-vous sérieux en affirmant cela ? Croyez-vous vraiment ce que vous dites ? ». Enfin, les contre-questions répondent par une autre question ou plutôt elles contrent une question par une autre. Elles servent souvent à reprendre le leadership .

« Comment pouvez-vous être aussi cher ? Qu'entendez-vous par cher ? »

« Quel est votre rôle exact dans la... ? Qu'entendez-vous par rôle ? »

