

# **Trucs et astuces pour contrer le trac, savoir parler en public.**

## **1 - Pas d'anticipation...??? Pas si sûr !**

On nous dit de ne pas bâtir de scénarios catastrophes, pas d'anticipation négative. Cela ne sert à rien sauf accentuer le stress.

Cependant, se faire son film catastrophe est conseillé : imaginer la pire situation catastrophe et ensuite imaginer une situation qui se passe bien. Cette méthode "palo-alto" du psychologue Paul Watzlawick aux Etats-Unis, fait remarquer que «prescrire de la peur» parvient à la dissoudre dans le temps. Le trac énorme engendré par cette fiction a pour effet de calmer et relativiser l'événement à venir.

Repenser à un discours, une intervention qui s'est antérieurement bien passée. Cette "confiance" acquise par le passé remémore un moment de notre vie où le trac a été dépassé, et tous les sentiments positifs qui en découlent.

## **2 - Bien préparer son discours**

Savoir tout ce que l'on a dire, connaître son sujet par cœur. Le fait de le connaître totalement enlève encore du stress.

Noter sur fiches les points clés. Ils peuvent être des aides en cas de trous de mémoire.

Préparer aussi des idées de sujets qui pourraient découler du discours. Là on peut anticiper des thèmes qui pourraient être abordés.

## **3 - S'entraîner :**

Parler devant la glace ou s'enregistrer en vidéo.

Devant des proches qui peuvent faire un public intervenant comme en situation.

Appréhender son image face aux autres, écouter de façon constructive les avis.

## **4 - Juste avant**

Bien dormir, être reposé.

Manger léger et éviter les excitants.

Se relaxer dans le calme, par de exercices de respiration par exemple

## **LA POSTURE**

Ne faites pas de nœuds avec vos mains et n'oubliez pas de sourire.

**Le message ne passe pas que par la voix. Corps, tenue et gestes communiquent des informations.** Si votre attitude est en cohérence avec le discours, tout est clair. Si elle est en contradiction avec vos propos, le message est brouillé. On ne galvanise pas un auditoire « si l'on se recroqueville ». Par exemple, les bras croisés

### **Il faut veiller à adopter une posture stable :**

- si vous intervenez debout, garder les pieds bien à plats, légèrement écartés, le dos droit, la tête dans l'axe de la colonne. Ne vous sentez pas obligé d'arpenter la salle de long en large, pour capter l'attention. Cela donnera vite le tournis à vos vis à vis.

- si vous êtes assis, calez-vous bien dans votre siège. Vous serez plus à l'aise pour parler.

### **Quelques attitudes à adopter :**

- Se déplacer pour créer un sentiment d'intimité avec le public : approchez-vous calmement du premier rang puis parlez.

- Eviter les gestes parasites qui coupent l'interlocuteur de son public (croiser les bras, se tenir les mains pour se rassurer, ...). Adoptez une gestuelle positive (mouvements larges, ouverts, extravertis, vers le haut = positifs, ceux qui descendent sont connotés négativement).

- Soyez expressif. Si l'occasion s'y prête, décrochez un sourire pour assurer le contact. C'est la moindre des courtoisies pour ceux qui vous écoutent, et l'une des clés qui facilitent les échanges.

- La question des vêtements : pour susciter l'intérêt, il faut faire bonne impression d'entrée de jeu. Alors, soignez le style en fonction de votre public et évitez les détails trop connotés.



## LES QUATRES ERREURS DE L'ORATEUR NOVICE

### 1) Il lit son texte

Rien n'est plus ennuyeux pour le public. Un bon compromis consiste à préparer des petites fiches mémo, récapitulant la trame de votre intervention grâce à des mots clés que vous repérerez sur le papier d'un coup d'œil.

### 2) Il se noie dans les détails

C'est le travers dans lequel tombent beaucoup de spécialistes. Se faisant, ils noient le message principal dans une masse d'informations inutiles. Autre conséquence : la saturation de la capacité de concentration du public, qui décroche vite. Trop d'information tue l'information.

### 3) Il ignore les réactions de l'auditoire

C'est le meilleur moyen de voir la salle se vider. Alors, soyez attentif à ses réactions. Si son attention décroche, embrayez sur le point suivant. Si les visages sont perplexes, réexpliquez les choses et si un bras se lève, donnez la parole, quitte à préciser que les questions seront traitées à la fin de la séance.

### 4) Il joue (mal) un rôle

**On ne triche pas longtemps avec le public. Alors soyez vous-même. Ne forcez pas le trait si vous ne le sentez pas, ne débordez pas d'enthousiasme si ce n'est pas sincère.** En revanche, si vous ressentez des émotions, laissez-les percer. Elles vous humaniseront et faciliteront votre contact avec le public.

## TEMOIGNAGES

Pour vaincre le trac, je m'échauffe comme un sportif

Prendre la parole est une épreuve stressante. Les réactions sont variables d'un individu à l'autre : crispation, fébrilité, sudation, tremblements ... Il ne faut pas refouler ces signaux mais les accepter. **Si** on les ressent aussi vivement, c'est que

l'enjeu est important, essentiel. Pour se rassurer, il faut se dire que le trac ne dure pas. Toute cette énergie, ces picotements se libèrent dès qu'on entre dans l'action et vous donnent une énergie supplémentaire. C'est un peu comme s'il y avait un sas qui, une fois passé, libère de toutes les tensions.

## **Avant d'entrer en scène :**

- Ne pas s'isoler : pourquoi ne pas discuter avec d'autres au lieu de gamberger dans son coin. Cela permet d'être déjà dans l'action, un peu comme le sportif qui s'échauffe avant de prendre le départ de la course.
- Faire des petits exercices de décontraction musculaire (n'oubliez pas que la voix est un « muscle » qui se travaille) : on peut aussi remuer les mains, les bras, pour réduire les phénomènes d'ankylose dus aux tensions.
- Connaître son entrée en matière par cœur (on le fait rarement), c'est ce qui donne la confiance nécessaire lorsqu'on se retrouve devant le micro ou devant une assemblée.

## **Vous avez un adversaire coriace dans la salle ?**

Contradiction, critiques vachardes, question piège (il suffit parfois d'une personne mal intentionnée pour que l'orateur soit en difficulté). Cela désarçonne quand on ne s'y attend pas. Et l'on est souvent pris de court :

- La première chose est de ne pas prendre l'attaque à titre personnel. On a toujours tendance à être trop réactif et à répondre avec les tripes. Ce qui ne fait qu'envenimer la situation, alors qu'un sourire et un peu d'humour peuvent désamorcer les choses.
- N'oubliez jamais que c'est vous qui menez les débats et établissez les règles du jeu. Si besoin, rappelez l'ordre du jour pour clore le sujet (recentrer).

Sachez aussi que la salle se met spontanément du côté de la personne qui est attaquée. Si l'agresseur surenchérit, il sera vite discrédité.

## **Comment improviser une réponse ?**

Ce qui fait peur, lorsqu'on doit improviser un discours en public, c'est de partir dans le vide sans savoir à quoi on va pouvoir se raccrocher. **Il faut donc ordonner quelques idées dans sa tête, en ne laissant pas s'installer un silence gênant. Tout l'art est de louvoyer, de gagner du temps avant d'aborder le fond du sujet.** Il existe des techniques pour cela. Elles sont largement utilisées par les hommes politiques lorsqu'ils doivent improviser une réponse. Observez-les, vous verrez comment ils procèdent. Dans un premier temps, ils reprennent le sujet en le reformulant - « Si j'ai bien compris, vous aimeriez savoir ... » -, puis

s'expriment sur l'opportunité d'en parler - « C'est un point intéressant car ... » -  
Ensuite, ils restituent le sujet dans son contexte - « Nous sommes justement en  
train de travailler sur ce point. » **Et enfin seulement, ils répondent à la  
question.**

En fait, il faut se constituer des schémas comme celui-ci (il en existe bien  
d'autres). Dans cette situation du discours improvisé, les techniques de  
respiration abdominale, qui consistent à respirer par le ventre, aident beaucoup.  
Elles créent la décontraction nécessaire pour aider les idées à émerger.

Rappelez vous que vous n'êtes pas obligé de répondre à toutes les questions.  
Vous pouvez différer cette dernière et la mettre à l'ordre du jour d'une  
prochaine rencontre ou réunion, .... Vous pouvez également renvoyer vers la ou  
les personnes compétentes.

***Bachir KANOUTE***  
***Dec11***