

Cinq étapes pour développer un discours – 5. *Actio*

Dans cette ultime étape, l'orateur-riche met en scène son discours. Dans l'*actio*, les étapes précédemment développées vont être déployées : avez-vous bien compris le sujet ? Avez-vous structuré votre propos ? Est-ce que vous utilisez les bons mots ? Est-ce que vous vous souvenez suffisamment bien de votre texte pour ne pas perdre contenance ?

Mais l'*actio* n'est pas que la restitution des quatre autres étapes. C'est également le moment où vous allez exposer votre *ethos*, votre image, votre caractère, qui vous êtes en tant qu'orateur-riche. Et il est indispensable, lorsque vous vous montrez, de ne pas perdre de vue ce que vous êtes en train de faire pendant un débat : *convaincre*.

Pour convaincre, il faut avant tout être confiant. Ou tout du moins, être suffisamment bon acteur-riche pour faire croire à l'auditoire que vous êtes à l'aise et parfaitement certain-e de ce que vous avancez. Bien évidemment, il est possible de jouer son discours de mille et une façons. Mais au CRUEL, ce que vous voulez absolument, c'est avoir l'air compétent. Pour avoir l'air compétent, il faut avoir l'air confiant.

On peut être confiant dans les paroles que l'on dit (affirmer, éviter de trop modaliser son propos avec des « plutôt » par exemple) mais également avec des éléments que l'on appelle paraverbaux et des éléments non-verbaux. Peut-être avez-vous déjà croisé ce chiffre qui dit que 70% de notre communication passe par le non-verbal ? Et bien, je le crois plutôt vrai : si ce qui entoure votre langage n'est pas confiant, personne ne vous croira.

Voix

Les éléments paraverbaux concernent principalement la voix : ce sont les éléments qui entourent le linguistique, les mots. Pour maîtriser cette dernière, il existe quelques techniques simples :

- Ralentissez

En général, quand on est stressé, on parle plus vite. Or, parler vite ne nous permet pas de prendre le temps de poser notre voix. Un débit trop rapide peut également trahir notre stress à l'auditoire, ce qui mettra à mal notre *ethos*. Ralentissez !

- Respirez

Une fois que l'on aura ralenti, nous pourrons respirer. La respiration, c'est primordial pour la voix étant donné que le son que vous produisez est, notamment, le résultat du passage de l'air au travers de vos cordes vocales. Cet air, c'est votre respiration. En somme, si vous ne respirez pas suffisamment (parce que vous n'avez pas le temps par exemple), vous ne pouvez pas poser correctement votre voix. Ralentissez, respirez !

- Contrastez

Après avoir ralenti et respiré, prenez le temps d'observer l'intonation de votre voix. Est-ce que celle-ci varie ? Est-ce que votre ton est monocorde ou, au contraire, y a-t-il des changements d'intonation ? Vous le devinez, nous visons les changements. Plus vous contrastez le ton de votre voix, plus le public sera attentif. Et un public attentif est plus facile à convaincre. Si le contraste ne vous vient pas

naturellement, essayez pendant un discours de décider, à un moment particulier, d'instaurer un certain contraste (parler plus fort, plus doucement, faire un silence, changer d'émotion, etc.)

Corps

Les éléments non-verbaux concernent le corps et la gestuelle. La première étape est de prendre conscience des gestes que l'on appelle « parasites ». Nous avons tous des gestes préférés (que ce soit des mains qui déroulent ou des pieds qui piétinent) qui prennent le pas lorsque nous parlons.

Après les avoir identifiés, il faut essayer de les limiter. Cela demande beaucoup d'efforts et plus vous maîtriserez votre discours, plus vous pourrez vous permettre de « dépenser » de l'effort pour gérer vos gestes, sans que votre discours ne perde en qualité.

Finalement, une fois ces gestes maîtrisés, vous pouvez en sélectionner un à insérer dans votre discours. Il est important d'y aller étape par étape. Si vous modifiez tout en même temps, rien ne fonctionnera. Concentrez-vous sur un geste en particulier.

Pensez également à gérer votre *regard*. Regardez ceux que vous voulez convaincre. C'est-à-dire l'auditoire, pas votre adversaire.

Ultime conseil – *Fake it until you make it*

Avoir l'air à l'aise, comme son nom l'indique, c'est souvent faire semblant. Plus vous vous entraînez à prétendre être à l'aise, plus il vous sera facile de faire semblant jusqu'à, finalement, ne plus avoir besoin de faire semblant. Pour cela, il faut *vraiment* faire semblant et sortir toute la mauvaise foi et tout le jeu d'acteur-riche dont vous êtes capables.