

Module CPO

Niveau 1^{ère} année

Groupe : 02et 01

Suite du cours (prendre la parole en public)

PAUSES OPPORTUNES

Que devez-vous faire ?

Observez une pause aux moments opportuns de votre exposé, lecture, ... ou tout autre activité. Parfois, il suffira de vous arrêter brièvement ou simplement de laisser s'éteindre momentanément le volume de votre voix à la fin d'un mot. La pause est appropriée si elle concourt à un objectif défini.

Pourquoi est-ce important ?

-La bonne utilisation des pauses est un élément essentiel d'une expression claire de la pensée.

-Elle permet de faire ressortir les idées importantes.

Comment faire ?

--accordez une attention particulière à la ponctuation lorsque vous lisez à haute voix.

-Ecoutez attentivement les orateurs expérimentés ; notez à quel moment ils marquent une pause, et pendant combien de temps.

-si vous désirez que vos auditeurs retiennent l'idée que vous venez d'énoncer, marquez un temps d'arrêt aussitôt après pour la graver dans leurs esprits.

-Dans le cadre d'une conversation, invitez les autres à exprimer leur réponse. Laissez-les finir sans les interrompre.

ACCENTUATION DES MOTS CLES

Que devez-vous faire ?

Il est indispensable en plus de la prononciation correcte de faire ressortir les mots clés pour rendre évidentes les pensées principales afin de faciliter la compréhension à votre auditoire,

Toutefois une mise en garde s'impose : il ne s'agit pas de faire ressortir n'importe quel mot mais celui qui convient car vous risquez de plonger votre auditoire dans la confusion, et il cessera de vous écouter.

Pourquoi est-ce important ?

L'accentuation des mots clés permet, d'une part, de retenir l'attention de l'auditoire, d'autre part, de le convaincre ou de le pousser à l'action.

Comment acquérir cette technique ?

Exercez-vous à identifier les mots et groupes de mots clés dans les phrases. Pensez surtout à le faire en considérant le contexte.

Essayez de recourir à l'accentuation pour signaler :

Le passage d'une idée à une autre, et le sentiment et le sentiment que vous inspire ce que vous êtes en train de dire.

Quand vous lisez une citation, prenez l'habitude de mettre en valeur le ou les mots qui sont directement liés à la raison pour laquelle vous l'aviez cité.

MISE EN VALEUR DES IDEES ESSENTIELLES

Que devez-vous faire ?

L'orateur expérimenté doit savoir regarder au-delà de la phrase, voir même au-delà de l'idée, lors d'une activité orale, accentuez les idées qui sont essentielles, non pas dans chaque phrase, mais sur l'ensemble de votre allocution.

Pourquoi est-ce important ?

Rehausser une idée ou la mettre en valeur peut renforcer sa portée ainsi votre message sera plus facile à mémoriser si les idées essentielles sont mises en valeur.

Idées à retenir :

Analyser la matière afin d'identifier les idées autour desquelles elle est développée. Soulignez les idées importantes (compréhension de l'oral).

Lorsque vous vous exprimez à l'oral, faites ressortir les idées essentielles en recourant aux techniques qui seront les plus appropriées : augmentez votre enthousiasme, réduisez votre débit ou exprimez vos sentiments avec plus d'intensité.

VOLUME ADEQUAT

Que devez-vous faire ?

Parlez avec suffisamment de puissance ou d'intensité pour déterminer le volume qui convient, considérez :

- La taille et la composition de votre auditoire.
- Les interférences sonores.
- Le sujet dont il est question.
- N'oubliez pas votre objectif.

Pourquoi est-ce important ?

Si vos auditeurs vous entendent difficilement, leur esprit aura tendance à vagabonder et les idées que vous leur présentez ne leur sembleront pas claires. Et l'inverse, si vous parlez trop fort, ils vous trouveront pénible, voire irrespectueux.

Quand est-il nécessaire d'augmenter le volume de la voix ?

- pour retenir l'attention d'un auditoire nombreux.
- Pour contrebalancer les sources de distraction.
- Pour attirer l'attention quand vous dites quelque chose de très important.
- Pour passer à l'action.
- Pour attirer l'attention d'une personne ou d'un groupe.

Comment progresser ?

Observez la réaction de ceux auxquels vous vous adressez ; parlez de façon à ce qu'ils puissent vous entendre sans effort.

Apprenez à remplir la partie inférieure de vos poumons quand vous respirez.

MODULATION

Que devez-vous faire ?

La modulation est une variation d'ensemble : de volume, de débit et de ton .Parfois le simple fait d'accentuer les mots et expressions clés permettra à votre auditoire de comprendre ce que vous dites, de discerner vos sentiments ; ce qui par extension donnera vie à votre oralité, touchera le cœur de votre auditoire, fera naître en lui des sentiments ou le poussera à l'action. Le bon usage de la modulation vient du cœur, veillez toutefois à ne pas attirer l'attention sur vous.

Pourquoi est-ce important ?

Une bonne modulation donne de la vie à un discours, fait naître des sentiments et pousse à l'action.

Un manque de modulation risque de donner l'impression que vous n'êtes pas intéressé par le sujet que vous traitez.

Comment faire ?

-Variez le volume : Il ne s'agit pas d'augmenter ou de réduire le volume de votre voix à intervalle régulier mais en fonction du contenu si vous avez un message de condamnation, il

serait approprié d'accroître le v. ;si vous voulez encourager ou passer à l'action vous l'accroîtrez également ;si vous voulez traduire l'inquiétude ou la peur ,un volume bas conviendra le mieux .

-Variez le débit :Si vous êtes excités ,vous parlerez rapidement ;si vous voulez que votre auditoire retienne ce que vous voulez lui dire alors un débit plus posé sera le plus approprié .Quand vous annoncez des idées de moindre importance ou racontez des évènements dont les détails ne sont pas intéressants adoptez là aussi un débit plus rapide .A l'inverse lorsque vous présentez des arguments plus importants, des points importants ou que vous abordez des moments forts , vous ralentirez votre débit .

ENTHOUSIASME

Que devez-vous faire ?

Par une présentation vivante, montrez que vous êtes pleinement convaincu de la valeur des idées que vous exprimez .L 'enthousiasme donne de la vie à vos paroles et c'est en présentant de manière vivante et enthousiaste vos allocutions que vous captez l'attention de votre auditoire.

-Parlez avec sentiment : au moment de donner votre allocution, vos pensées ne doivent pas simplement être imprégnés de détails techniques, mais également de reconnaissance envers ce que vous avez appris, il est donc nécessaire d'impliquer votre cœur (Ex : vous voulez faire part à un auditoire de fumeur de ce qui vous a déterminé à arrêter la cigarette suite à la lecture d'un article.)

-Pensez à votre auditoire : pour manifester de l'enthousiasme, il importe que vous soyez convaincu que vos auditeurs ont besoin d'entendre ce vous aller dire. Vous devez donc méditer sur ces questions : « pourquoi mes auditeurs ont-ils besoin d'entendre ces idées ? En quoi leurs seront-elles utiles ? Comment puis-je les présenter de telles manières qu'ils en apprécieront la valeur ? ».

-Manifestez votre enthousiasme par une présentation vivante : L'enthousiasme se verra à l'expression de votre visage, par ailleurs paraître convaincu ne signifie pas être dogmatique .gardez aussi l'équilibre car devenir grandiloquent ou théâtral attirera l'attention sur vous et non pas sur votre message.

-Enthousiasme approprié aux idées : maintenir votre enthousiasme à un degré trop élevé fatiguera vos auditeurs ; prévoyez donc dans la matière des idées suffisamment variées pour permettre la diversité dans la présentation.

-Mise en garde : il ne faut jamais forcer l'enthousiasme .Il doit être motivé par une raison valable, et cette raison ce sont les idées de votre exposé qui vous la fourniront.

CHALEURS, EXPRESSION DES SENTIMENTS.

Que devez-vous faire ?

Lorsqu'un orateur exprime ses sentiments, il révèle ce qu'il a dans le cœur .Les mots que vous choisissez d'employer traduisent peut-être correctement une certaine émotion, mais si ces mots ne sont pas exprimés avec les sentiments qui conviennent, vos interlocuteurs ou votre auditoire risquent de douter de votre sincérité .Parlez d'une manière qui reflète vos sentiments tout en vous accordant avec la teneur de ce que vous êtes entrain de dire.

-L'expression de la chaleur : ce sont essentiellement la voix et la manière de parler qui traduisent la chaleur .Par ailleurs, La chaleur transparaîtra dans nos propos et dans notre manière de les tenir si et seulement si nous disions réellement auditoire à s'instruire ou lorsque nous raisonnons avec lui, l'encourageons ou l'exhortons.

-L'expression d'autres sentiments : Vous pouvez exprimer des sentiments de toutes sortes (l'inquiétude, le découragement, la crainte, la joie ...) par les mots que vous choisissez, par le ton de votre voix, par la vigueur avec laquelle vous parlez et par vos gestes.

-Chaleurs et sentiments appropriés aux idées : La chaleur que vous donnez à votre ton et les autres sentiments que vous exprimez dépendent dans une grande mesure de la teneur de ce que vous dites.

GESTES ET EXPRESSIONS DU VISAGE

Dans certaines cultures, il est habituel de parler en faisant des gestes et dans presque toutes on associe les expressions de visage aux paroles.

Sans recourir à cela, l'orateur risque de transmettre une impression d'indifférence.

Ces moyens de communications rendent l'expression orale plus efficace. Contrairement aux autre techniques ,ne vous attendez pas ici à recevoir des conseils pour savoir quel geste ou

quelle expression de visage adopter car ceux-ci ne s'apprennent pas dans les livres tout comme vous n'avez jamais eu à apprendre à rire ou à vous indigner .Toutes fois il est sage de savoir ce que certains gestes ou expressions traduisent pour l'auditoire afin de savoir à quels moments les adopter et à quel moments s'en abstenir.

-Les gestes de description : Expriment l'action ou donnent une idée de dimension ou d'emplacement. Ne vous contentez pas d'en faire un ou deux gestes mais efforcez-vous de faire des gestes naturels tout au long de votre allocution ; pour y parvenir vous pouvez introduire dans votre exercice oral des termes qui expriment la direction, la distance, la taille, l'emplacement, les positions relatives...(ne vous souciez pas de l'impression que vous allez donner)

-Les gestes d'accentuation : expriment les sentiments ou la conviction ils ponctuent les idées et leur donnent du poids ; attention toutefois car ils peuvent facilement devenir des tics.

-Les expressions du visage : plus que tout autre partie du corps, le visage exprime ce que l'on ressent réellement .Les yeux, la forme de la bouche, l'inclinaison de la tête prennent une signification. Même si l'on ne dit aucun mot, le visage peut transmettre une impression d'indifférence, de dégoût, perplexité, d'étonnement, ou de ravissement. Nous sommes dotés de plus de 40 muscles au visage, lorsque nous sourions la moitié d'entre eux entrent en action, sachons donc les utiliser à bon escient.