

Faire un discours qui marque les esprits

Pourquoi est-on plus intéressé par un discours de fête de famille que par celui d'un collègue en réunion ? Comment rendre ces exercices intéressants ?

Quand l'auditoire accorde son attention à l'orateur, il se met dans une posture de soumission, mais ce n'est pas sans contreparties. Les hésitations au démarrage seront peu appréciées. Un orateur agressif s'attirera les velléités du public, alors qu'une attitude bienveillante déclenchera des retours positifs.

COMMENT RENDRE SON MESSAGE ATTRACTIF ?

Viure une "expérience". On retient 20% de ce que l'on entend et jusqu'à 90% de ce que l'on expérimente (Eldon Ekwall, 1974).

“ Utiliser l'émotion comme “onde porteuse” du message ”

Un auditeur, même distrait, espère une allocution qui va le changer. Il veut un avant et un après. Lui procurer cette expérience est la façon la plus sûre qu'il retienne le message.

Raconter une histoire. Pour conter une bonne histoire, rappelez-vous que l'on attend de votre propos une évolution entre un point A et un point B, ponctuée d'action, de concret et d'émotion. L'art oratoire supporte mal les concepts et la théorie, toute abstraction est à bannir.

SE DIFFÉRENCIER POUR DÉVELOPPER UN STYLE PERSONNEL

Pour défendre un sujet efficacement, il faut utiliser l'émotion comme "onde porteuse" du message. C'est le comportement de l'orateur qui donne vie au message et permet de mieux le livrer au destinataire.

Quelle que soit la qualité des graphiques, dévoiler des baisses de coût prometteuses permet difficilement d'atteindre l'intensité émotionnelle d'un père mariant sa fille.

L'orateur doit oser livrer un élément, une touche, personnel. Il peut faire preuve de fantaisie, chercher ce qui fait écho en lui dans son message ou laisser entrevoir une

opinion. Faire part de ses doutes quant au message à délivrer permet aussi de s'approprier un discours et de favoriser l'adhésion des sceptiques. L'idée est donc d'humaniser son propos pour faciliter l'identification de l'auditeur.

On parle ainsi d'alignement entre le fond de la pensée (intellect) et son expression manifeste (cœur et corps). Plus besoin de retenir ses émotions ; on exprime "sa vérité" et on gagne en conviction.

TROUVER LE JUSTE ÉQUILIBRE

Entendons-nous bien : nos émotions n'intéressent pas l'auditeur ; elles ne sont ici qu'un moyen de le rendre réceptif à notre message.

Si une réunion de cadres n'est pas une fête de famille, le succès d'une prise de parole repose sur le même principe : trouver le juste équilibre entre la place de l'orateur et celle du contenu informatif. Entre le cœur, et la raison !

Arnaud Le Hesran est Consultant-Formateur en Communication, Leadership et Management chez ARAMIS Formation.

contact@alhcoaching.fr

