

## OSER PARLER EN PUBLIC

**S'exprimer et être à l'aise devant les autres n'est pas réservé à une élite.** Chacun peut y parvenir, **il suffit de connaître et de maîtriser les règles** – simples – de la communication en public.

Réunions de travail, anniversaires, mariages, assemblées... les occasions sont multiples où vous pourriez apporter votre point de vue, faire valoir vos arguments ou simplement contribuer à l'ambiance générale. Il suffit de prendre la parole...

Maîtriser son imagination, cultiver la confiance en soi, contrôler son émotivité, créer une image mentale positive de la situation, accroître ses connaissances, apprendre à bien utiliser sa voix, utiliser le langage du corps, etc. : **voici dévoilés les trucs et astuces de l'aisance oratoire en public.** Ils peuvent changer votre vie en vous permettant d'**oser exprimer ce que vous êtes.**

### L'auteur



**Marie-France Muller** est docteur en psychologie et naturopathe. Elle s'intéresse depuis de nombreuses années à tout ce qui concerne le développement personnel et la santé. Elle est l'auteur de très nombreux livres à succès comme *Osez vous affirmer*,

*Croire en soi*, *Le chlorure de magnésium*, *Médecines douces pour animaux*, *Quelle santé de fer !* et *Encyclopédie de la réflexologie faciale*,

OSER PARLER EN PUBLIC  
MULLER M.F.

lg1 0107

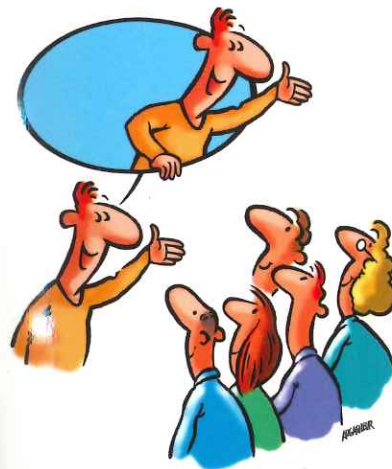
4,95€

de.

Marie-France Muller

## OSER PARLER EN PUBLIC

Les secrets  
d'une communication réussie



## Du même auteur... aux Éditions Jouvence

- Encyclopédie de la réflexologie faciale*, 2008  
*Quelle santé de fer !*, 2008  
*Déverrouiller ses blocages*, 2002  
*Le Dien 'Cham'*, avec Nhuan le Quang, 2000  
*Le vinaigre santé*, Coll. Pratiques, 1999  
*Remèdes maison*, Coll. Pratiques, 1999  
*Bien dormir, enfin !*, Coll. Pratiques, 1998  
*L'argile facile*, Coll. Pratiques, 1998  
*Médecine douce pour animaux*, Coll. Pratiques, 1998  
*Le chlorure de magnésium*, Coll. Pratiques, 1998  
*L'enfant timide*, Coll. Pratiques, 1997  
*Vivre au positif*, Coll. Pratiques, 1997  
*Croire en soi*, Coll. Pratiques, 1997  
*Cuisine végétarienne rapide*, Coll. Pratiques, 1997  
**Chez d'autres éditeurs (tous épuisés)**  
*Les réflexothérapies : comment masser les zones réflexes de votre corps*, Éditions Retz, Paris, 1981  
*Le monde de l'ésotérisme et de la parapsychologie*, (en collaboration), Le Livre de Paris, 1980  
*Vaincre la timidité*, Éditions Press Sélect, Montréal, 1978

### Catalogue gratuit sur simple demande

Éditions Jouvence

France : BP 90107 – 74161 Saint-Julien-en-Genevois Cedex

Suisse : Case postale 89 – 1226 Thônex (Genève)

Site internet : [www.editions-jouvence.com](http://www.editions-jouvence.com)

E-mail : [info@editions-jouvence.com](mailto:info@editions-jouvence.com)

*Illustration de couverture* : Jean Augagneur

*Photo de l'auteur* : Paul Boronat

*Maquette & mise en page* : atelier Weidmann

© Éditions Jouvence, 1997

ISBN 978-2-89523-122-0

## Sommaire

<b>Introduction</b> . . . . .	<b>5</b>
<b>Apprenez à vaincre votre appréhension</b> . . . . .	<b>9</b>
Maîtrisez votre imagination . . . . .	10
Cultivez la confiance en vous . . . . .	17
Contrôlez votre émotivité :	
soyez moins impulsif . . . . .	19
Entraînez-vous à conserver votre sang-froid . . . . .	23
Développez votre présence d'esprit . . . . .	26
Que faire en cas de trac? . . . . .	29
<b>L'art de s'exprimer en public</b> . . . . .	<b>35</b>
Créez une image mentale vivante	
de la situation . . . . .	36
Accroissez vos connaissances . . . . .	39
Apprenez à bien utiliser votre voix . . . . .	44
Utilisez le langage du corps . . . . .	52
Parler en société . . . . .	59
<b>La conférence</b> . . . . .	<b>67</b>
<b>L'animation de groupe</b> . . . . .	<b>85</b>
La conduite d'une réunion . . . . .	87
<b>Conclusion</b> . . . . .	<b>93</b>

## Introduction

Peut-être êtes-vous plus ou moins convaincu que l'art de s'exprimer et d'être à l'aise devant les autres est réservé à une élite – dont vous ne faites évidemment pas partie ! Du moins est-ce votre opinion. «Et puis, direz-vous, ça ne me concerne pas. Je ne suis ni conférencier ni animateur de formation.»

Et pourtant...

Samedi, vous êtes invité au mariage de votre meilleur ami. Comme il vous a aussi demandé d'être son témoin, vous savez qu'au dessert, tous attendront de vous que vous portiez un toast. Cela voudra dire : vous lever alors que les autres resteront assis, le regard fixé sur vous, et prononcer quelques phrases au nom de tous. À cette seule évocation, vous vous sentez défaillir et voici des jours que vous cherchez en vain une échappatoire. Vous avez même envisagé l'ultime

recours: la grippe salvatrice et tant pis pour vos amis! Un peu dommage, non?

Pour le reste – famille, amis, travail – vous avez un jour décidé que «de toute façon, j'ai toujours été un brin timide et je n'y peux rien». Côté professionnel, ce n'est guère mieux:

Vous cherchez du travail et voici que vous avez enfin décroché votre entretien d'embauche. Fort bien, mais il y a justement le problème de... l'entretien! Et ça, ce n'est pas votre point fort. De fait, vous risquez tout bonnement de perdre toute chance en raison de votre appréhension de l'expression orale. Vous pensez: «Il faut vraiment que je fasse quelque chose pour changer ça!»

Finalement, vous avez trouvé un emploi, mais celui-ci vous met en contact avec le public: vente, accueil, réception, guichet – pour vous, c'est l'angoisse...

Votre patron vous offre une promotion et vous grimpez à l'échelon supérieur. En contrepartie, il vous est demandé de former les nouveaux et d'animer occasionnellement des réunions. Là, c'est trop et vous êtes au bord de la démission.

Vous assistez à une conférence intéressante. La parole est donnée aux participants. Vous

auriez des remarques à faire, des questions qui vous préoccupent à poser; vous aimeriez bien exposer votre opinion, quelque peu divergente de celle exprimée par le conférencier. Mais vous restez vissé à votre siège, bloqué, incapable de vous décider... et vous repartez frustré et furieux contre vous-même.

Les occasions de s'exprimer devant d'autres personnes sont multiples et relèvent de tous les domaines de l'existence. Ceux qui n'osent le faire perdent nombre d'opportunités avantageuses, demeurent toujours en retrait et dans l'ombre des autres.

Or, cela s'apprend, comme tout! D'accord, certaines personnes ont le don naturel de l'expression orale et se sentent parfaitement à leur aise en des circonstances qui vous sont une torture. Mais tout le monde peut cultiver ce talent, au moins dans une certaine mesure. Vous élargirez ainsi votre cercle d'amis et de relations, vous vous montrerez beaucoup plus convaincant professionnellement et pourrez profiter des opportunités au lieu de laisser votre mutisme vous les gâcher! Vous pourrez même devenir un conférencier occasionnel tout à fait convenable!

Pour cela, il faut reprendre confiance en vous, travailler votre expression orale et connaître les règles élémentaires régissant une bonne communication. Cela vous servira autant dans votre travail que dans votre en famille ou vos loisirs. C'est, de plus, un excellent moyen de vous revaloriser à vos propres yeux et aux yeux des autres.

Croyez-moi: l'effort vaut réellement la peine.

□

## Apprenez à vaincre votre appréhension

### *Un art qui s'apprend et se cultive*

Savez-vous que nombre d'orateurs célèbres étaient, à l'origine, affligés d'une timidité qui leur gâchait tant la vie qu'ils décidèrent de tout faire pour s'en débarrasser? C'était le cas de Winston Churchill, de Kennedy et de tant d'autres. Vous seriez surpris de découvrir lesquels, parmi nos hommes politiques, n'ont pas toujours su s'exprimer avec l'assurance que vous leur connaissez aujourd'hui.

Le talent oratoire, l'art de communiquer aisément avec les autres sont des facultés qui s'acquièrent et se cultivent. Vous me rétorquez que certains sont des orateurs-nés: peut-être, mais ils sont rares et s'ils omettent de cultiver

leur talent, ils risquent fort de le perdre en cours de route.

De toute manière, comme tout le monde, vous risquez de vous trouver, un jour ou l'autre, dans l'obligation de faire un exposé, de donner une conférence, d'animer un groupe ou d'avoir simplement à prendre la parole au sein d'un débat ou lors d'un repas d'affaires. Aussi est-il vraiment nécessaire d'apprendre à exprimer le plus clairement possible vos idées. Vous cesserez ainsi de trembler à l'évocation d'une conversation générale à laquelle vous devriez participer, par exemple lors d'un repas entre amis.

### **Maîtrisez votre imagination**

La première règle est de vaincre toute appréhension inutile et de maîtriser votre imagination avant qu'elle ne crée trop de dégâts. C'est en effet à ce niveau que tout se joue: ce que vous imaginez a de fortes chances de se manifester, de par les simples lois de l'imagination créatrice.

Vous êtes ce que vous pensez et vous attirez à vous les circonstances même de vos craintes.

L'imagination est un puissant levier. Comme tous les instruments, c'est vous qui décidez de son usage; un couteau sert aussi bien à couper du pain qu'à assassiner quelqu'un: en soi, il n'est ni bon ni mauvais, ce n'est qu'un couteau! Il en est exactement de même de votre imagination, laquelle peut causer votre perte ou vous mener à la réussite. Ceci vous donne une idée de l'importance qu'il y a à la cultiver positivement<sup>1</sup>.

### *Attention à l'autosuggestion négative*

Le timide ne vit pas sa vie: il l'imagine en supposant toujours ce que l'on pensera de lui, comment il pourra se défendre des critiques qu'on ne peut manquer de lui faire, quelles seront les conséquences (désastreuses bien entendu!) de la moindre de ses entreprises. Les images mentales, sans cesse ressassées, de ses échecs, de ses craintes, finissent par l'auto-suggestionner profondément et ceci d'autant plus que ses facultés imaginatives sont plus développées.

---

<sup>1</sup> Voir *Osez vous affirmer*, du même auteur, Éditions Jouvence.

Notre timide, ainsi affligé, va projeter à l'avance sur son écran mental le film de la situation qu'il appréhende, mais à sa manière, qui lui est toujours défavorable. Craint-il l'entrevue qu'il doit avoir le lendemain avec certaines personnes? Il va s'imaginer en train de rougir, contracté, bégayant lamentablement ou, ce qui est pire, incapable d'entrouvrir la bouche sous le regard ironique et réjoui des protagonistes de la scène, lesquels, bien entendu, lui répondent sans aménité et le scrutent des pieds à la tête afin de prendre note de ses moindres défauts.

Tel le corbeau de la fable, «honteux et confus», il se promet alors d'éviter tout autre échec cuisant de cet ordre. C'est ainsi que commence la série des actes manqués, retards «involontaires» destinés à fuir la situation redoutée. S'il est malgré tout contraint de l'affronter, le phénomène d'autosuggestion va jouer à fond: il n'imaginera pas le moins du monde l'attitude réelle de son interlocuteur qui, tout en discutant, laisse peut-être une bonne partie de ses pensées voguer sur la mer bleue de ses prochaines vacances ou vers le fauteuil qu'il va retrouver avec plaisir en rentrant chez lui!

### *Tenez compte de vos «associations négatives»*

Alors que vous étiez petit, vous avez malencontreusement posé la main sur le poêle allumé et vous vous êtes brûlé; depuis, vous craignez le café trop chaud, vous attendez toujours que votre plat refroidisse dans votre assiette et vous évitez comme la peste la trop grande proximité des appareils de chauffage et la cuisinière électrique.

De la même manière, la peur que vous éprouvez à l'idée de parler devant un auditoire est bien souvent liée à des souvenirs qui ont laissé en vous leur empreinte. Il en est d'ailleurs de même de toutes sortes de craintes plus ou moins justifiées, auxquelles on réagit instinctivement avec vigueur dans le but de s'éviter une souffrance.

Vous devriez tenter de débusquer en vous ces associations malencontreuses qui faussent le jeu et amplifient vos réactions de fuite. Pour cela, penchez-vous systématiquement sur vos peurs, votre trac, vos angoisses, vos rejets instinctifs et posez-vous la question: «Qu'est-ce que cela évoque pour moi? Qu'est-ce que ça me rappelle? « Les réponses à ces questions éclaireront d'un jour nouveau vos difficultés présentes, relationnelles ou autres. Souvent,

une simple prise de conscience suffit pour dédramatiser une situation, qui devient soudain plus facile à gérer.

Par exemple, vous vous dites: «L'idée de me retrouver seul sur une estrade me terrifie». Qu'est-ce que cela évoque pour vous? Réponse: «Ça me rappelle les auditions de piano quand j'étais petit; le professeur me terrifiait; j'avais tellement peur que je me sentais comme paralysé!». «Le professeur de maths nous faisait venir au tableau sur l'estrade; j'étais nul en maths et mes camarades se moquaient de mes mauvaises réponses».

Autre exemple: Votre patron vous intimide? Il vous rappelle le regard critique et jamais satisfait de votre père en train d'éplucher vos bulletins scolaires; ainsi que le directeur du lycée, qui vous avait convoqué un jour dans son bureau pour vous sermonner à la suite de quelques bévues.

Ainsi, bien des craintes se trouvent-elles aggravées par la charge émotionnelle négative des rémanences du passé. Cette simple prise de conscience vous permettra de tout réajuster et redonner aux événements leur importance véritable.

### *En contrepartie, créez-vous des associations positives*

Vous allez maintenant faire en sorte de créer en vous une nouvelle façon de réagir à ces stimuli. Au lieu de toujours réactiver ces mémoires négatives, vous allez en créer de positives et vous y référer dorénavant.

Pour reprendre notre exemple: la peur de vous trouver seul sur une estrade. Retrouvez un souvenir agréable qui s'y rattache: comme la fête de cette fin d'année scolaire où, avec une grande fierté, vous aviez reçu plusieurs prix devant toute une assemblée; et ce fameux jour où vous aviez su donner la réponse exacte à votre prof de maths, à l'étonnement de toute la classe.

Faites de même pour toutes vos craintes, patiemment, à fond. Revivez ces scènes en détail, visualisez-les bien, en couleurs et avec les émotions ressenties alors. Elles remplaceront peu à peu vos associations négatives, et vous commencerez à vous sentir plus à l'aise devant les autres.

La règle est toujours la même: amplifiez le positif et le négatif s'atténuera.



vous n'avez guère le choix, la première fois. Bon point: vous allez vous exprimer sur un sujet que vous maîtrisez, sur lequel vous êtes incollable. Cela va de la philatélie (vous êtes le secrétaire du club et ce soir vous remplacez le président grippé) à la réunion de parents d'élèves, en passant par les dieux de l'Égypte ancienne ou les dernières théories sur les trous noirs de l'espace. Que faire pour vous en tirer au mieux? Appliquez les conseils suivants.

### **Créez une image mentale vivante de la situation**

Imaginez avec précision la scène que vous allez affronter. Vous devriez aussi vous rendre sur place, visiter la salle où vous devrez parler.

Si possible, montez sur l'estrade et parlez à voix haute afin de vous habituer à en entendre le son et sa répercussion contre les murs. Marchez quelques instants, prenez en quelque sorte possession de l'endroit, appropriez-vous le. Cela vous permettra ensuite de visualiser la scène avec précision et votre imagination,

maintenue en de justes limites, cessera générer une crainte inutile qui vampiriserait vos énergies.

### ***Relativisez!***

Ce sont les dérèglements de l'imagination qui créent la peur. Vous connaissez bien ces séries de questions, assorties d'une bouffée d'angoisse, qui commencent par: «Et si ça arrivait...? Pourvu que je ne... «Bien entendu, ce qui risque d'arriver est toujours un événement négatif désastreux que l'on pense ne pas être de taille à affronter.

Les veilles d'examen, ma mère avait l'habitude de me dire tout autre chose pour calmer mon anxiété: «Le pire qui puisse arriver, c'est que tu échoues: la belle affaire! Qu'en penseras-tu dans dix ans? Crois-tu que la terre aura cessé de tourner pour autant? Tu as fait tout ce que tu pouvais pour te préparer: maintenant détends-toi...» Cette attitude est positive: elle envisage l'échec possible comme un événement inhérent à toute action et dont la portée n'est pas – tant s'en faut – si grande qu'on se plaît toujours à se la représenter. De plus, l'échec n'est souvent

que le tremplin d'une meilleure réussite. Il faut savoir en tirer la leçon, apprendre à persévérer et se perfectionner.

En n'entreprenant rien, on ne court certes pas le risque d'échouer... ni d'ailleurs celui de réussir. Savez-vous que Thomas Edison ne réussit à mettre au point son ampoule électrique qu'au bout de dix mille tentatives – ce qui sous-entend 9999 échecs! Et s'il s'était découragé au 9999<sup>e</sup>? Quant à Abraham Lincoln, il se présenta dix-huit fois avant d'être élu à la Présidence des États-Unis...

### *Importance d'une bonne préparation*

Il importe donc de toujours considérer clairement la situation, de l'analyser en détail afin de parer à toute mauvaise surprise. Une bonne préparation mentale est primordiale à toute entreprise. L'objectif qu'on se fixe clairement dans l'esprit finit toujours par prendre corps, un jour ou l'autre.

Imaginez-vous plutôt sans crainte... et sans reproche, comme le Chevalier Bayard, parce que vous avez tout minutieusement envisagé. Le manque de préparation suffit à engendrer une

crainte bien légitime, puisqu'il ne reste plus, alors, qu'à s'en remettre à Madame la Chance et aux recoins inconnus de son cerveau pour espérer se tirer d'affaire honorablement.

Si la situation exige que vous improvisiez, songez que vos auditeurs savent que vous n'avez pas pu vous préparer; ils admirent sans doute secrètement votre courage et votre maîtrise (dont tous ne se sentent pas capables). Si vous manifestez un peu d'émotion, nul ne vous en tiendra donc rigueur et, au contraire, vous vous attirerez les sympathies.

Ceux qui ne se trompent jamais, qui, tels des statues, restent «de marbre» en toutes circonstances, tous ces «demi-dieux» demeurent en général solitaires sur leur piédestal doré, car ils s'isolent de l'humain. Leur position n'est pas fort enviable.

### **Accroissez vos connaissances**

Bien souvent, vous n'osez pas prendre part à une conversation ou à un débat parce que vous craignez de «n'être pas à la hauteur», de vous

ce domaine et la formation qu'ils vous offrent est... gratuite! Sachez en profiter.

Comment? Devenez plus attentif aux animaux que vous approchez, même si ce ne sont pas les vôtres. Voyez comment ils se comportent entre eux et avec nous, comment ils expriment leurs sentiments (joie, plaisir, peur, colère, attirance...), leurs désirs (manger, boire, jouer, aller se promener, faire un câlin, sortir...).

Observez un chien. Tout le corps participe à son expression: battements de la queue (plus ou moins actifs selon l'intensité de sa joie), jappements ou aboiements variés, reniflements, soupirs (il en est de quasi insultants à notre égard!), grondements, babines qui se retroussent, langue pendante dans une gueule fendue d'un quasi-sourire, façon de trotter, de courir, de sauter, de vous mordiller avec insistance pour vous faire comprendre quelque chose, manière de placer les oreilles; sans oublier son regard! Quoi de plus expressif qu'un regard de chien!

#### EXERCICE

Si vous avez un animal familier, essayez pendant quelque temps de lui «parler» en imitant sa méthode, sans user de mots.

Vous allez développer d'une manière incroyable votre capacité de saisir ce genre de «messages» et d'en envoyer, ce qui va enrichir votre mode d'expression. En être conscient est le premier point.

#### *Le regard: une mine d'informations*

L'intensité de votre regard en dira plus long à votre interlocuteur sur votre motivation réelle que tout votre discours. Des yeux brillants témoignent de votre intérêt tandis qu'un regard morne et apathique a de fortes chances de décourager un employeur potentiel.

C'est aussi un moyen efficace de garder le contrôle votre auditoire, qu'il comporte une seule ou plusieurs personnes. Dans le cas d'une conférence ou d'un exposé, placez-vous de manière à les voir toutes et *regardez-les* effectivement, soit en balayant la salle du regard, soit en vous concentrant quelques instants sur deux ou trois personnes à la fois avant de passer à d'autres, assises en des points différents de la salle. Tant que vous maintenez ce contact visuel, vous conserverez l'attention de votre auditoire.

Étudiez aussi les bases de la « P.N.L. » (programmation neuro-linguistique): la simple observation du regard de votre interlocuteur vous apprendra beaucoup sur lui, vous donnera quelques clés pour établir un meilleur contact et parler son langage selon qu'il est plutôt auditif, visuel ou dans le ressenti. A un auditif, vous privilégiez les mots tels que «écoutez», «je vous entends» etc., tandis que vous direz «voyez» à un visuel et parlerez aux autres de leur «ressenti» ou de ce qui les «touche». Dans le cas d'un large public, je vous conseille d'employer *tous* ces termes tour à tour, à un moment ou un autre de votre exposé.

### *Vos gestes et votre posture*<sup>2</sup>

Si vous vous tenez courbé, les épaules plongeant vers l'avant, vous ne donnerez certainement pas de vous une image d'assurance ni de joie de vivre. Tenez-vous droit, bien ancré dans le sol, stable au-dehors comme au dedans. Prenez le temps de vous redresser avant de commencer à parler: ce

---

<sup>2</sup> Pour plus de détails, voir *Osez vous affirmer*, Éditions Jouvence.

ne sera certes pas du temps perdu, vous y gagnerez en maîtrise de vous-même et de vos idées.

Évitez de projeter une image rigide, qui accompagne souvent l'anxiété. Étirez la nuque pour libérer votre circulation sanguine cérébrale. *Détendez-vous!* Pour y parvenir, il faut vous être entraîné auparavant, chez vous, hors des situations stressantes. Des épaules qui remontent, des mains crispées, un visage tendu exprimeraient votre peur à tout votre auditoire et ne favoriseraient pas leur attention! Détendez bras, épaules et mains; laissez-les pendre mollement au début. Quand vous serez lancé dans votre discours, elles s'animeront automatiquement.

Et puis, *bougez!* N'hésitez pas à vous déplacer dans l'espace dont vous disposez: cela vous détend, relance votre énergie et entretient l'attention de votre public. Bien sûr: pas d'agitation exagérée. Mais de temps en temps, vous pouvez marcher de long en large, aller au tableau, parcourir la salle du regard, «aller vers» la personne qui a posé une question, même si vous ne parcourez que deux mètres dans sa direction alors qu'elle se trouve au fond de la salle: tous percevront intuitivement la valeur symbolique de ce déplacement.

habitude, vous savez, et j'ai la bouche sèche... Quoi qu'il en soit, je voudrais vous dire que...». Vous mettez votre auditoire de votre côté et c'est autant de gagné!

### *Sachez défendre vos idées*

Apprenez aussi à soutenir votre opinion avec assurance lors de controverses. Ne vous laissez jamais impressionner par le ton d'autorité de votre adversaire. Ne tombez pas non plus dans l'excès inverse et ne vous accrochez pas à votre opinion comme à une ultime bouée de sauvetage. Demeurez souple et gardez l'esprit en éveil. Si vous vous apercevez que vous avez tort, n'insistez pas et admettez avec naturel que certains aspects de la question vous avaient en effet échappé. Il n'y a pas d'humiliation à cela, simplement de l'intelligence et chacun vous en saura gré.

Vous considérez, par contre, que vos arguments sont valables? Soyez ferme, réfléchissez à ce que vous allez répondre et efforcez-vous de formuler votre pensée avec précision et nuance, en expliquant comment et pourquoi vous en êtes arrivé à ce point de vue.

Dans un dialogue, une discussion, n'oubliez jamais que le but n'est pas la défaite de l'adversaire mais de mettre en commun tous les éléments que l'on possède sur un sujet précis, afin d'en tirer les conclusions qui s'imposent. Vous devez donc toujours être prêt à voir évoluer votre opinion, puisque c'est la raison d'être de l'échange verbal. Encore une fois, *ne vous y accrochez pas* : il n'y a ni victoire, ni défaite!

### *L'art de la conversation*

Vous êtes de ceux qui «ne savent jamais quoi dire»? Là encore, tout est question d'entraînement. D'abord, *vous savez* quoi dire: le problème est que *vous n'osez pas* le faire. Le blocage naît du manque de confiance en soi, des expériences antérieures négatives – de celles, surtout, qui remontent à l'enfance. Par exemple, vos petits camarades de classe se moquaient de vous, d'où votre crainte du ridicule aujourd'hui.

Reprogrammez-vous dans le sens souhaité<sup>3</sup> et travaillez sur les souvenirs négatifs comme

<sup>3</sup> *Vivre au positif*, du même auteur, Éditions Jouvence.

indiqué dans la première partie. Ce nettoyage accompli, suivez ces quelques conseils:

- Écoutez votre interlocuteur, mais écoutez-le vraiment, avec attention: vous découvrirez ses centres d'intérêt. Pour cela, encouragez-le d'un sourire, tenez-vous assez proche de lui et conservez une attitude «ouverte» (tenez-vous bien droit, détendu – au moins en apparence, au début – ne croisez ni les bras ni les jambes).
- Faites taire votre dialogue intérieur: sinon vous n'entendrez que vous-même et vous savez ce que vous vous exprimez en de telles circonstances: des constatations négatives!
- Interrogez votre interlocuteur sur ce qu'il vient d'exprimer: «Voulez-vous dire que...». C'est un bon moyen de relancer le sujet.
- Parlez-lui... de lui: le sujet est inépuisable. Pour ce faire, posez quelques questions élémentaires: Quel est votre nom? Où habitez-vous? (peut-être connaissez-vous l'endroit et pourrez-vous en parler...) Que faites-vous dans la vie? (ce dernier sujet peut alimenter toute une conversation si vous savez

le relancer en demandant des informations complémentaires.

En fait, cela se résume à *vous intéresser à l'autre*, lui témoigner de la sympathie, être sincère et contrôler votre attitude afin de maintenir le contact.



## La conférence

### *Jetez-vous à l'eau*

Il s'agit là d'un exercice très particulier propre à vous guérir fort rapidement de toute timidité, si l'occasion vous en est offerte. C'est la méthode «dure», celle employée pour apprendre de force à nager à un caneton peureux: on le jette à l'eau!

En règle générale, un timide ne choisit pas de lui-même de devenir conférencier! Il faut un enchaînement de circonstances bien particulier pour qu'il s'y sente contraint. Pourtant, cela peut arriver à propos de l'exposé à une association dont on est membre influent au compte-rendu de marché, en passant par la conférence publique dans un domaine dont on est spécialiste!

J'en ai fait l'expérience personnelle! En voici l'histoire. Ce partage du vécu pourra vous aider mieux que des règles théoriques.

### *Mes premières conférences*

Cet «affreux» jour de printemps, si le ciel m'était tombé sur la tête, cela m'aurait moins troublée. Il marqua cependant le début de la guérison de ma timidité quasi malade! À l'époque, je faisais partie de plusieurs associations au sein desquelles je m'étais entraînée à m'exprimer occasionnellement. L'une d'elle organisait des stages de quelques jours, au cours desquels certains amis faisaient des exposés suivis de questions.

Tout alla pour le mieux jusqu'au jour où il fut décidé que chaque participant devait s'exprimer et improviser un court exposé sur un thème de son choix. Dans l'espoir d'y échapper, je m'inscrivis, la mort dans l'âme, bien sûr, pour le dernier jour. Impossible de refuser sous peine de me rendre ridicule. Par ailleurs, seuls étaient présents des amis fort sympathiques, une quarantaine environ. J'usai de l'autosuggestion pour m'y préparer, me persuadai qu'il ne s'agissait là que d'un exercice et que le seul échec réel aurait été de refuser.

Le jour venu, tremblante et pâle, je me lançai dans mon sujet favori et, grâce aux visages attentifs et pleins d'amitié de mes amis, je pus arriver sans encombre au bout de mon exposé.

J'avais même trop bien réussi, car on m'inscrivit d'office sur la liste des animateurs-conférenciers de l'association. Là encore, j'aurais pu refuser. Mais depuis plusieurs mois, je me débattais seule contre la timidité et le manque de confiance en moi; et j'avais pris la décision de ne laisser passer aucune occasion de vaincre mes inhibitions.

J'acceptai donc de traiter d'un sujet lors du stage suivant, trois mois plus tard. Je le préparai longuement, le rédigeai entièrement et l'appris pratiquement par cœur. Cependant, en dépit de mon travail sérieux, l'angoisse que j'en éprouvais me faisait tout oublier au fur et à mesure. Comme je ne devais parler qu'à la fin de ce stage («On ne sait jamais: peut-être n'aura-t-on pas le temps de m'entendre?»), autant vous dire que les premiers jours m'en furent gâchés!

Pourtant, le moment venu, grâce à ma sérieuse préparation, mon triste état nerveux s'améliora au bout de deux ou trois minutes et, soudain, prise par mon sujet, j'oubliai ma peur et mon sentiment d'incapacité et je pus alors parler environ trois quarts d'heure sans problème.

Je demeure persuadée que si les choses se passèrent comme je les avais imaginées, je le dois à mes exercices quotidiens de visualisation



de cette scène. Ce fut comme si, après quelques phrases pénibles à extraire d'un cerveau complètement submergé par l'émotion, j'étais soudain entrée dans la peau du personnage imaginé: calme, lucide, les phrases naissant toutes seules sur ses lèvres. C'était merveilleux!

Je me souviens d'un bref instant où, tout à-coup, je perdis presque pied: pendant une seconde, j'avais détourné mon attention de ce que je disais vers ce que j'étais en train de vivre! Le trac faillit aussitôt me reprendre et je n'eus que le temps de me concentrer à nouveau sur l'exposé. Aussi, un bon conseil:

Restez concentré sur votre sujet: ne laissez rien détourner votre attention! Évitez toujours soigneusement de permettre qu'une idée étrangère à votre propos s'impose à votre mental, ne serait-ce qu'un dixième de seconde: vous risqueriez d'avoir à vivre quelques minutes pénibles avant de réussir à vous reprendre.

Les circonstances me mirent dans l'obligation, quelques semaines plus tard, d'affronter plus vite que prévu le stade suivant: la conférence publique.

Un membre de notre association assurait régulièrement des cycles de conférences dans de nombreuses villes de France. Lorsqu'il mourut d'une crise cardiaque en pleine tournée, il fut décidé que nous devions le remplacer aussitôt et ne pas annuler ce qui avait déjà été annoncé. C'est ainsi que je me retrouvai un soir, malade de peur, sur l'estrade impressionnante de la grande salle municipale de ma propre ville (le pire!) pour donner la conférence prévue devant une bonne centaine de personnes...

À ma surprise, tout se passa très bien: le trac me quitta sitôt sur scène, faisant place à une lucidité incroyable. Pourtant, ma famille venait de traverser quelques jours rendus fort pénibles par mes crises de trac, ma nervosité excessive et mon manque de maîtrise émotionnelle. C'est dire que ce qui m'arriva tenait, à leurs yeux comme aux miens, du miracle! Prise au jeu, j'acceptai d'autres conférences et assurai même quelques «tournées» au cours desquelles il fallait chaque jour changer de ville et de thème, les auditeurs choisissant eux-mêmes le sujet qu'ils désiraient voir traité lors de la conférence suivante!

...ant de l'extérieur: prenez vos précautions à l'avance en ce sens. Rien de plus désagréable que de ne pouvoir se faire entendre parce que, dans la salle à côté, on donne un cours d'aérobic!

### *Préparez les assistants*

Vous pouvez, par exemple, suivre cette procédure qui a déjà prouvé son efficacité:

- Mettez tout le monde à l'aise: saluez chacun en le nommant par son nom ou son prénom; laissez à chacun le temps de s'installer et de saluer son voisin. Puis, donnez le ton: certes, vous êtes le leader, mais vous êtes quelqu'un de sympa avec lequel on peut s'expliquer sans crainte!
- Exposez l'objectif de la réunion en en précisant le sujet brièvement et avec clarté: rappelez-vous que vous devez pouvoir résumer cet objectif en une seule phrase concise. De même, posez clairement les questions dont vous allez débattre.
- Rappelez que ce sujet intéresse chacun de ceux qui sont présents. Chacun est impliqué et son avis intéresse les autres. Précisez que

chacun pourra prendre la parole, mais que c'est *vous* qui l'accorderez.

- Fixez les limites de la discussion et proposez-en le plan. Vous êtes rassemblés dans un but précis et il n'est pas question de par trop déborder du sujet. C'est une question d'efficacité.

### *Menez le débat*

Cette introduction aux débats étant faite, votre rôle va consister en l'animation du groupe dont vous devrez *guider la discussion*. Il vous faut alors:

- Formuler la question de démarrage de la discussion.
- Faire exprimer opinions, points de vue, expériences de chacun.
- Confronter les arguments en veillant à ce que chacun participe.
- Éviter les digressions, controverses, retours en arrière.
- Rester dans le cadre du plan.

### *Établissez une synthèse de la discussion*

Il s'agira ensuite de *faire le point sur ce qui a été discuté*. Pour cela, vous devrez tout d'abord obtenir que cesse le débat, lequel peut, sinon, s'éterniser aisément.

- Faites ressortir les points d'accord et de désaccord.
- Formulez les conclusions partielles sitôt qu'elles se dégagent.
- Maintenez une atmosphère de confiance et de collaboration.
- Assurez-vous que les conclusions partielles ont été bien comprises et acceptées par chacun.

### *Amenez le groupe à conclure*

Enfin, il va vous falloir *faire adopter des conclusions pratiques*. Ce n'est pas toujours aisé, car l'atmosphère est encore aux débats, souvent contradictoires. Vous devrez cependant y parvenir. Pour cela:

- Récapitulez les conclusions partielles.
- Guidez les assistants vers une conclusion générale constructive.

- Obtenez l'accord général en faveur de cette conclusion finale.
- Insistez sur la mise en application des décisions contenues dans la conclusion.

Il est en général fort utile de rédiger un compte-rendu de la réunion et d'en remettre un exemplaire à chaque participant.

Ce plan de réunion pourra vous être utile en de nombreuses circonstances, y compris dans une simple discussion en famille ou avec des amis lorsqu'une décision doit être prise. Étudiez-le, imprégnez-vous de ses principes généraux et mettez-le en pratique.

Que de vaines controverses familiales seraient évitées si chacun voulait bien tenir compte des quelques règles élémentaires qui régissent les groupes!

□

## Conclusion

**M**âîtriser la communication, c'est être capable d'établir le contact en toutes circonstances avec un ou plusieurs inconnus et, le cas échéant, de le rétablir ou de l'approfondir avec ses relations. C'est ce qui vous permet de tisser des liens d'amitié, de perfectionner vos contacts professionnels ou autres, de participer à un groupe en quelque domaine que ce soit (loisirs, sport, culture, recherche, travail, etc.), d'améliorer les relations familiales: tout, dans notre vie, repose sur la *relation*.

### *Vous avez le choix*

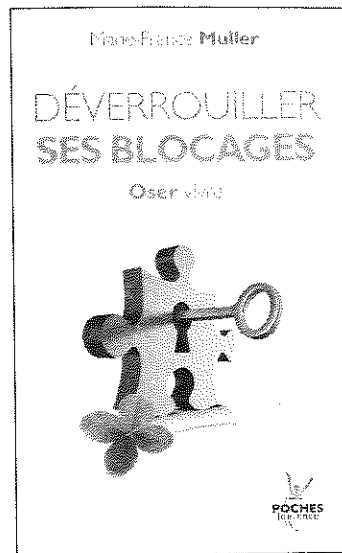
Vous pouvez rester dans votre coin à ruminer votre «timidité», votre «goût pour la solitude», plus souvent lié à la peur des autres qu'à un réel besoin de retrait. Vous resterez seul, en effet, avec votre mauvaise image de vous-même

et c'est bien dommage pour vous et pour les autres, auxquels vous n'offrirez pas les talents qui vous sont propres.

Ou bien vous décidez que cela doit changer, vous vous mettez au travail... et votre vie se transforme. Soudain, le monde s'ouvre devant vous. Vous savez enfin vous faire des amis; vos relations s'améliorent, ce qui rejaillit favorablement sur votre vie professionnelle.

*Oser* enfin vous exprimer, *savoir* le faire, *pouvoir* réaliser vos objectifs: voilà ce que vous allez y gagner. Alors, à vous de jouer!

□



## ■ Déverrouiller ses blocages

Marie-France Muller

160 pages • 7,70 €

Parce que les inhibitions nous empêchent d'entreprendre, de nous épanouir, de nous exprimer, il est bon de les surpasser. Ce livre vous aidera à franchir le pas, celui du mieux-être, proposant des moyens pratiques et efficaces.