

1er Cours M1- UPE

Communication

Une bonne présentation c'est :

- Un début, une fin :
 - Un bon démarrage installe une atmosphère positive, ouverte, bienveillante.
 - Une bonne fin laisse un goût de satisfaction, un souvenir brillant.
- Un contenu structuré qui nous fait entrer dans une « histoire » :
 - Un plan logique, qui coule de source avec des repères clairs.
 - Des messages évidents.
 - Un plan toujours présent pour le public.
- Une voix articulée, bien audible, aux couleurs variées, chaudes, vivantes.
- Des pauses, des silences, des respirations.
- Un regard présent, bienveillant, qui s'intéresse à chacun et à tous.
- Un maintien du corps ni trop relâché, ni trop tendu mais tout simplement disponible , prêt
- Une gestuelle posée, claire, contrôlée mais libre, explicative à certains moments.
- Une occupation de l'espace gérée et utile.
- Un vocabulaire varié, des métaphores, des questions, de l'humour.
- Une personnalité souriante, positive.
- Une personnalité visible mais pas envahissante.
- Un contact permanent avec les gens

LANGAGE NON-VERBAL	LANGAGE VERBAL
<p>Le regard → l'adresse, la conscience externe</p> <p>L'ancrage → la stabilité, le centrage</p> <p>La gestuelle</p> <p>La posture → la tenue du corps</p> <p>L'expressivité du visage → mimiques</p> <p>Le sourire</p> <p>La respiration</p> <p>Les pauses → le silence</p> <p>L'espace</p> <p>L'énergie → l'envie de dire, l'implication</p> <p>L'émotion → l'humeur</p> <p>La personnalité</p> <p>L'habillement</p> <p>La proxémie</p> <p>La synchronisation</p>	<p><u>Le para-verbal :</u></p> <p>La musicalité</p> <p>L'intonation</p> <p><u>La voix :</u></p> <p>L'articulation</p> <p>Le débit → la vitesse</p> <p>La portée → le volume</p> <p>Le timbre → la hauteur</p> <p>Le souffle</p> <p><u>le discours :</u></p> <p>La structure</p> <p>Le plan</p> <p>Le vocabulaire</p> <p>Le cœur de message</p> <p>Les messages</p>

Une étude à l'université de Californie de Los Angeles menée par le professeur Albert Mehrabian a démontré que dans un face à face, nous répondons:

- **55% aux signaux visuel (langage non-verbal)**
- **38% à travers le son et la musicalité de la voix (le para-verbal)**
- **7% par les mots en eux-mêmes (langage verbal)**

« Les silencieuses paroles du corps accompagnent toujours le flot des mots », et ce sont elles que nous entendons prioritairement.

Nous sommes d'abord, dans l'ordre :

Vus

Entendus

Compris

Les signaux visuels, la musicalité et le verbe doivent agir ensemble pour raconter la même histoire. C'est ce qu'on appelle **la congruence**. Tout est au service d'un seul message.

LA PROXÉMIE

Espace public, social, privé, intime.

Avez-vous essayé, sur la plage, d'approcher un groupe de mouettes ?

Elles s'envolent pour se poser un peu plus loin dès que vous franchissez une frontière, toujours la même. C'est leur distance de fuite.

Comme pour les animaux, notre épanouissement dépend de la satisfaction de notre besoin de sécurité. Et celui-ci s'accompagne de la définition précise d'un dedans et d'un dehors, d'un champ privé et d'un champ public, d'un ami et d'un intrus.

Plus on se rapproche de vous, plus vous vous sentez gêné, voir agressé.

À l'inverse quand on est éloigné de vous, vous ne vous sentez pas concerné.

Comprendre et évaluer l'espace privé des gens est une aide majeure pour mieux communiquer.

Marie-Louise Pierson les définit très bien dans son livre « l'intelligence relationnelle » :

La Zone intime, de 0 à 50 cm, c'est le registre de la confiance.

La Zone personnelle, de 50cm à 1,20m, c'est le registre de la connivence.

La Zone sociale, de 1,20 m à 2,40 m, c'est le registre de la neutralité.

La Zone publique, jusqu'à 8 m et plus, c'est le registre du charisme.

Marie-Louis Pierson insiste bien sur le phénomène de territoire et autres « plates-bandes » « *Je ne veux pas qu'on marche sur mes plates-bandes* » dites-vous parfois, en faisant référence à des territoires que vous pensez posséder, et à un gêneur potentiel. Pour symboliques qu'ils sont, ces territoires ont des frontières à ne pas outrepasser, sinon pour les contester.

À chacun son territoire. **Cette propriété que nous nous octroyons sur les choses s'applique non seulement à l'espace, mais aussi aux idées, aux lieux, au temps – qui n'est pas irrité que son temps de parole soit écourté ? – aux objets et même aux symboles.**

Ils peuvent être:

affectifs – une relation avec une tierce personne –

psychologiques – le droit au secret dans votre vie personnelle –

intellectuels – la paternité d’une idée, d’un concept, d’une manière de faire –
esthétiques – un style vestimentaire, une couleur, un accessoire –
hiérarchiques – un statut, un titre, une fonction –
olfactifs – un parfum –
physiques – une frontière, une distance –
etc.....

La règle absolue est qu’il ne faut jamais – jamais – pénétrer sur le territoire d’autrui sans y avoir été invité clairement par cette personne. Vous frappez avant d’entrer dans un bureau : frappez avant d’entrer dans la « bulle » de quelqu’un. « Puis-je » ? Posez la question du regard, d’un geste de la main, d’un mot, et assurez-vous de la clarté de la réponse.

Le langage verbal

LA VOIX

La voix est un second visage.
(Gérard Baüer)

Les voix ont un pouvoir étrange sur les mots. Une seule intonation sur une syllabe et tout change.
(Claire France)

La voix est un domaine très personnel. Elle évolue avec le temps, se positionne différemment en fonction de la connaissance que l’on a de soi, de ses capacités tant physiques qu’émotionnelles.

On se construit sa voix.

On s’habitue à elle. Elle nous représente.

Et pourtant quand on s’écoute, souvent elle ne correspond pas à l’image qu’on l’on a d’elle. Elle n’est plus en adéquation avec notre intimité.

La contraindre à utiliser plusieurs registres nous oblige à chercher plus loin et à trouver sa vraie justesse.

Il est difficile de jouer d’un instrument quand on ne l’a jamais pratiqué.

Notre corps est comme une flûte : notre souffle doit être guidé à travers lui pour arriver à émettre des sons harmonieux et la pratique nous permet ensuite de pouvoir jouer un morceau de musique entier avec dextérité!!!

L’orateur est à la fois l’instrumentiste et l’instrument.

Lors d'une présentation publique, la voix doit « **passer la rampe** » :

Comme pour un comédien, un orateur doit franchir un mur invisible pour que sa voix soit vraiment présente. Vous devez « mordre l'espace ».

Cette image est tout aussi nécessaire avec un micro car elle fait appel non seulement à une technique mais aussi à une attitude mentale.

Elle implique une énergie et une vigilance constantes.

Connaître et accepter sa voix permet de l'utiliser dans toute sa richesse. Alors seulement la parole pourra atteindre et être reçue par l'auditeur.

Le but d'une prise de parole est de faire passer un message, on doit tout mettre en oeuvre pour faciliter le confort d'audition de l'interlocuteur

1) Les silences ou respirations

La musique n'existe pas sans silences. C'est pareil dans une prise de parole. Les silences sont indispensables pour permettre à l'auditeur d'assimiler ce qui vient d'être dit et ainsi focaliser sur les messages principaux. Les silences permettent aussi de respirer le texte. Trop souvent la peur provoque une volonté de combler les trous, on parle trop vite, on s'asphyxie de mots qui s'enchaînent si vite qu'ils ne veulent plus rien dire et la personne en face ne comprend plus rien.

2) La projection

Projeter sa voix, c'est porter sa voix grâce à la respiration. En utilisant sa capacité respiratoire, on peut augmenter ou baisser le bouton « volume » suivant ses besoins. C'est-à-dire qu'on parle plus ou moins fort sans crier, ni se fatiguer.

Cela permet de s'adapter à des espaces différents, plus ou moins grands et bruyants.

3) Le débit

C'est la vitesse de votre parole. Les choses importantes sont dites lentement, on peut même les répéter. Les anecdotes sont dites plus rapidement, plus légèrement.

Mais il n'y a jamais précipitation

Si vous parlez trop vite, vous vous asphyxiez et par conséquent vous asphyxiez votre auditoire

4) La ponctuation

Chaque signe de ponctuation amène une variété de hauteurs de sons, de silences.

C'est choisir soi-même où l'on met ses points, ses virgules, ses deux points etc... ce sont les signes de votre musique personnelle.

A vous de rythmer votre discours, de lui donner son relief.

Exemple :

un point : long silence, voix qui descend, prise de respiration totale

une virgule : courte pause que l'on peut varier dans le silence, voix qui reste droite, pas de respiration, ou peu

5) L'articulation

C'est l'outil fondamental pour faciliter l'écoute

C'est une vraie gymnastique de la langue et des maxillaires. Gymnastique veut dire exercices qu'il est nécessaire de pratiquer régulièrement.

C'est un travail et une vigilance constantes

C'est une conscience des sons et de leur positionnement : voyelles, consonnes, phonèmes.

6) Les couleurs :

Dès la quatrième minute d'un discours, l'attention commence à baisser et après dix minutes, elle n'est plus présente si on ne la stimule pas. Cela est dû surtout à un rythme linéaire du discours.

Ce sont les différentes intonations en fonction des intentions dont vous êtes porteur : Joie, surprise, conviction, dissuasion, légèreté, soupçon, envie, peur, plaisir, espoir.....etc.

LE DISCOURS :

est une partie importante et si la forme est très importante, il ne faut pas oublier le fond qui va demander une vraie préparation et un entraînement

- 1) Il faut se poser les bonnes questions en amont
- 2) il faut structurer sa pensée selon un plan adéquat
- 3) il faut raconter une histoire simple , crédible, concrète, imprévisible et émouvante
- 4) il faut se servir des supports comme d'un complément

La richesse de votre discours fera une différence :

un vocabulaire varié, une syntaxe élaborée, des métaphores, des messages clairs et ciblés, la cohérence du discours, et de l'humour léger et approprié

Une bonne présentation en équipe c'est :

- Une entrée originale qui mette en valeur l'équipe et chacun de ses membres : un bon démarrage installe une atmosphère positive, ouverte, bienveillante.
- Un contenu structuré qui fait entrer l'auditoire dans une « histoire » où chaque membre de l'équipe joue un rôle :
 - Un plan logique, qui coule de source avec des repères clairs partagé par tous
 - Des messages évidents identifiés par tous.
 - Un plan toujours présent pour l'équipe et le public.
- Des voix articulées, bien audibles, aux couleurs variées, chaudes, vivantes.
- Des pauses, des silences, des respirations.
- Un rythme varié, original auquel chacun apporte sa note personnelle.
- Des regards présents, bienveillants, qui s'intéressent à chacun et à tous.
- Une gestuelle posée, claire, contrôlée mais libre, explicative à certains moments.
- Une occupation de l'espace structurée, gérée, utile et rythmée.
- Une utilisation des supports efficace, contrôlée et partagée.
- Des relais de paroles clairs, qui s'inscrivent dans la continuité du propos, dans « l'histoire »
- Un vocabulaire varié, des métaphores, des questions, de l'humour.
- Des personnalités visibles mais pas envahissantes qui s'équilibrent dans le groupe.
- Un esprit d'équipe toujours présent, un soutien constant à ses partenaires.
- Un contact permanent avec les gens
- Une fin qui laisse un goût de satisfaction, un souvenir brillant de l'équipe.

Votre capacité à capter l'attention, à maintenir l'intérêt, à entretenir la conviction et l'enthousiasme repose sur le principe de la **congruence**. On entend par congruence, l'accord entre tous les messages émis (d'une manière corporelle, vocale, mentale ou technique). Tous doivent aller dans le même sens pour transmettre une même idée.

Cet accord, individuellement, est celui entre vos actes, votre savoir – faire, vos valeurs personnelles et votre conscience.

En équipe, l'accord est entre la mise en commun de vos compétences, vos points de vues différents, vos personnalités diverses et l'éthique qui vous guide.