

**L’« interview-piège »**

L’exercice se joue à deux : un journaliste et un invité. L’invité est le maire d’une commune. Il est venu parler de sujets relatifs à la gestion communale (les impôts locaux, l’ouverture d’une salle des fêtes, la lutte contre l’insécurité, etc.). Le journaliste ne lui pose de questions que sur des sujets que le maire ne souhaite pas évoquer (la division de sa majorité, la mise en examen de son premier adjoint, la question de sa candidature aux prochaines élections). Le maire va devoir réorienter les questions vers les sujets qu’il veut aborder, sans répondre aux questions gênantes.

**La conférence de presse de crise**

Vous avez convoqué la presse pour communiquer sur une crise (vous êtes le directeur d’une école et un élève a été gravement blessé lors d’un week-end d’intégration, vous êtes le dirigeant d’une entreprise dont le directeur financier est en garde à vue pour des abus de biens sociaux, vous êtes le dirigeant d’une société de construction automobile et un accident de la circulation a fait apparaître une malfaçon dans le système de freinage qui vous oblige à rappeler un type de véhicule).

Vous devez faire une déclaration préalable selon les règles évoquées plus haut (réactivité, empathie, transparence), puis répondre aux questions des journalistes.

**Le buzzer à jargon**

Le langage médiatique, qui vise à être compris de tous, est soumis à une exigence de simplicité. N’employez pas de mot qu’un enfant de douze ans ne comprendrait pas. Entraînez-vous à expliquer avec des mots simples des phénomènes complexes (le conflit du Moyen-Orient, le réchauffement climatique, la crise des subprimes). Vous pouvez aussi essayer d’expliquer en quoi consiste votre travail sans utiliser aucun vocable technique. Demandez à vos interlocuteurs de taper dans leurs mains ou sur la table lorsque vous utilisez un terme trop complexe.

1. Faire passer deux ou trois messages clés, pas plus.

2. Utiliser le « blocage-réorientation ».

3. Soyez bref, clair, précis.

4. Quelles que soient les questions ne pas s’écloigner de son propos.