

Aussi le lieu d'arrivée. D'où vais-je parler : d'une scène surélevée (ce qui me distingue du public) ou du niveau du sol ? Derrière un pupitre ou sans pupitre (donc sans notes) ? Avec micro ou sans micro ? Assis ou debout ? Comment vais-je me positionner par rapport au public : va-t-il me faire face, m'entourer, sera-t-il dans la lumière ou dans la pénombre ? Et dans une réunion de travail, où vais-je m'installer ? Ce n'est pas pour rien que, dans les assemblées parlementaires, les élus se regroupent « géographiquement » par affinités : dis-moi d'où tu parles, et je te dirai qui tu es !

L'attitude corporelle de l'orateur avant de discourir est également significative : a-t-il le visage fermé ou au contraire souriant, arrive-t-il en marchant lentement ou rapidement ?

Toutes ces considérations peuvent apparaître anecdotiques, mais elles sont en réalité déterminantes. L'orateur a déjà dit beaucoup avant même d'avoir prononcé le premier mot. Que l'on songe, par exemple, au discours d'Emmanuel Macron au Louvre le soir de sa victoire à l'élection présidentielle. La mise en scène en avait été soigneusement étudiée : le choix du lieu, la marche lente vers l'esplanade, la musique (l'*Hymne à la Joie* de Beethoven, qui est l'hymne européen), la pyramide derrière l'estrade : rien n'avait été laissé au hasard.

Faites de même lorsque vous prenez la parole. Ne vous laissez pas imposer une mise en scène qui ne correspondrait pas à ce que vous voulez dire. Et une règle d'or : quel que soit votre message, montrez que vous exprimer n'est pas pour vous une contrainte ou une épreuve. Le public n'a pas envie d'écouter quelqu'un qui a l'air d'aller à l'échafaud. Pas d'épaules baissées, de regard dans le vide ou de pas traînant : montrez votre envie, votre détermination, voire votre plaisir, et souvenez-vous que parler est un privilège.

Une fois la parole ainsi mise en scène, que faire de son corps pendant le discours ? Voici quelques conseils simples.

La posture

Avant de commencer, il faut veiller à bien s'ancrer dans le sol. Se tenir droit, les pieds écartés dans le prolongement des épaules, de manière à se sentir bien stable. Le corps forme un T : le tronc est droit et les épaules sont déployées de manière à évacuer tout ce qui perturbe le trajet de l'air. J'arrive à l'endroit où je vais parler, je me place à équidistance des auditeurs, je plante les pieds dans le sol, je reste bien droit, les épaules horizontales. Il faut gommer toutes les postures qui font obstacle à la projection de la voix. Lorsqu'on est debout, éviter de croiser les jambes, les gestes de balancement, d'avant en arrière ou de gauche à droite, de passer d'une jambe sur l'autre, de sautiller. Veiller à ne pas ouvrir un pied comme une danseuse, ni verrouiller les genoux à l'intérieur. Il faut bannir « l'effet camisole », les bras qui s'enroulent autour du torse, qui bloquent la colonne d'air. Ne pas mettre les mains dans les poches, ni sur les hanches, ni assemblées au niveau du bas-ventre comme les footballeurs qui composent le « mur » d'un coup-franc ! Ne pas se tripoter les mains, ne pas regarder ses pieds. Si on est derrière un pupitre, le plus simple est de poser ses mains aux angles inférieurs.

En position assise, lors d'un entretien d'embauche, ou une réunion par exemple, il ne faut jamais s'asseoir au fond de sa chaise, mais dans le premier tiers, ainsi le corps vient vers la table, mais ne la colonise pas. Les mains restent toujours visibles, lorsqu'on les cache on cherche à dissimuler quelque chose, donc d'une certaine façon à se dissimuler. Se priver des mains, c'est se priver d'un mode d'expression et se figer, or c'est le corps qui fait vivre le langage.

Le regard

Pour l'orateur, le regard, c'est le pouvoir. D'abord parce qu'en regardant l'auditoire l'orateur capte mieux son attention. Chacun en a fait l'expérience : rien n'est pire que de lire un discours le nez dans ses notes sans relever les yeux, ou d'écouter un orateur qui le fait. D'autre part parce que porter son regard vers le public, c'est lui rendre hommage, lui signifier que c'est pour lui qu'on parle. Enfin parce qu'en dirigeant son attention vers le public l'orateur recevra de nombreuses informations qui lui seront nécessaires pour adapter son propos : le public est-il intéressé, lassé, perplexe, amusé, etc. ?

On a parfois tendance à fuir le public, soit pour fixer le sol, soit pour trouver l'inspiration au plafond. C'est un mauvais réflexe : tout regard qui n'est pas porté sur l'auditoire est perdu.

De trois choses l'une, alors. Soit on parle à un petit groupe de personnes, et il faut regarder chacun alternativement, dans un ordre évidemment aléatoire et sans jamais privilégier quelqu'un. Soit on parle devant une assemblée nombreuse qui nous fait face, et le plus simple est de fixer un point au fond de la salle. Soit on parle devant un amphithéâtre qui nous entoure, et il faut que le regard se pose de droite à gauche et de haut en bas, comme en décrivant sur l'auditoire le tracé des lettres M et W, un peu comme y aident de nos jours les prompteurs dispersés dans les salles, par exemple dans les réunions publiques au cours de la campagne de Barack Obama.

La gestuelle

Un geste est rarement bon ou mauvais en lui-même. Ce qui compte, c'est qu'il soit adapté au message que l'orateur souhaite transmettre. Un geste rond vers la salle renforcera un message de rassemblement. Un doigt pointé ou un poing levé peuvent être un signe de détermination mais revêtent aussi un aspect martial ou agressif. La jonction du pouce et de l'index traduit une volonté de précision, etc.

Le geste est ce que l'on contrôle le moins. C'est d'ailleurs pourquoi des spécialistes, les synergologues, analysent ce que les gestes révèlent des orateurs.