

Le non verbal

Parler, c'est d'abord être vu. Chacun peut en faire l'expérience : regardez un orateur à la télévision, coupez le son, et rien qu'en observant son attitude, ses gestes, ses mimiques, vous aurez une idée assez précise de la tonalité de son propos. Mettez le son en écoutant un discours dans une langue que vous ne connaissez pas, et l'impression sera encore plus frappante. C'est dire que les mots ne font pas tout. Des études très sérieuses ont été menées sur cette question, et ont conclu que la force de conviction d'un discours passait à 60 % par le langage du corps, à 30 % par les inflexions de la voix (ce que l'on appelle la prosodie) et à 10 % seulement par les mots eux-mêmes. En somme, un orateur est d'abord vu, ensuite entendu, et enfin seulement compris.

Le discours, au sens le plus large, commence donc dès que l'orateur apparaît aux yeux de l'auditoire.

D'où l'importance de soigner les conditions de cette apparition. La parole est nécessairement mise en scène, et dans cette mise en scène, tout compte, tout fait sens, tout est signifiant.

Ainsi, le lieu de départ : vais-je arriver des coulisses (ce qui cultive une forme de mystère : on ne sait pas ce qui s'est passé avant et littéralement « j'apparais »), du fond de la salle (pour prendre le temps de la traverser), des premiers rangs du public (pour montrer que je suis issu du public, et que je parle en son nom) ?