

LA SEULE CHOSE QUI MARCHE CONTRE LE TRAC



Le trac est avant tout une émotion qu'il est tout à fait normal de ressentir face à une situation d'évaluation en public.

Un peu de science... C'est une petite structure du cerveau appelée l'amygdale qui réagit en premier aux stimuli liés à la crainte de la situation. L'amygdale informe ensuite l'hypothalamus qui demande l'activation du système sympathique. Cette voie nerveuse très rapide organise la réaction face au « danger » en s'adressant à l'ensemble des voies corporelles grâce à une hormone stimulante : l'adrénaline. C'est grâce à ce processus que le corps est mis en éveil pour réagir de la manière la plus appropriée face à cette situation « dangereuse » et donc d'être plus efficace.

Le trac est donc utile : il vous permet d'être plus performant. C'est quand il vous submerge et que vous vous sentez paralysé que vous avez la sensation de livrer une mauvaise performance.

Il n'existe pas à proprement parler d'exercice efficace contre la gestion du trac. Bien entendu, il existe des « trucs » : ouvrir largement la bouche, respirer profondément avec le ventre, faire des grimaces pour détendre le visage, penser à quelque chose d'agréable... mais ce n'est pas suffisant. Vous vous épuiseriez à ne compter que sur ces solutions. Et vous seriez frustré.

Selon des études psychologiques récentes « *lorsque nous avons répété une action au point de l'accomplir sans avoir à y réfléchir, des systèmes inconscients sont à l'œuvre, gérant automatiquement les processus nécessaires. Si nous nous focalisons sur les actes à accomplir, par exemple sous l'effet du trac, le traitement conscient interfère avec ce traitement automatique.* » Résultat, **dans toute situation stressante, il faut au maximum éviter la nouveauté**, afin de se retrouver dans une situation connue et laisser les systèmes inconscients faire leur travail.

En conséquence, dans le cas de la prise de parole en public, **ce qui fonctionne vraiment, c'est l'entraînement.** D'abord seul puis dans les conditions les plus proches possibles des conditions réelles, c'est-à-dire avec quelqu'un pour vous regarder : que ce soit des proches, des collègues ou même simplement une caméra.

Vous éviterez les effets négatifs du trac en ayant répété, rabâché, remâché vos premières phrases suffisamment de fois pour que la dire soit devenu de l'ordre du réflexe. Vous prenez confiance, le trac s'estompe et vous êtes sur des rails pour la suite de votre discours.

La seule chose qui marche contre le trac, c'est de répéter inlassablement seul puis devant un public jusqu'à ce que vos premières phrases soient parfaitement intégrées.

L'ERREUR QUE VOUS FAITES SYSTÉMATIQUEMENT AVEC POWERPOINT

Prendre la parole en public fait peur. Peur du jugement, peur d'être ridicule, peur du trou. En fait, **vous avez deux angoisses : ne pas savoir quoi dire et oublier des choses**. Et lorsqu'on est angoissé, on a besoin d'être rassuré.

Donc, logiquement, vous faites ce qu'il faut pour savoir quoi dire et ne rien oublier : **vous vous arrangez pour avoir les informations sous vos yeux, c'est-à-dire sur votre PowerPoint**. C'est très rassurant pour deux raisons :

- Vous êtes certain de ne rien oublier puisque tout est déjà là
- Vous n'êtes pas obligé de créer une connexion avec votre public puisque vous êtes en train de lire

C'est parfait !

Vous vous cachez « derrière » votre PowerPoint, mais malheureusement, **le support visuel qui devrait être un outil à destination de votre auditoire devient un outil à votre destination uniquement**. Vous créez de fait un fossé entre vous et votre public.



Vous utilisez votre PowerPoint comme un prompteur ! Comme David Pujadas. Mais quand David Pujadas parle, les téléspectateurs ne voient pas le prompteur. Sinon Pujadas ne sert à rien ! Quand vous parlez avec un tel PowerPoint, vous décidez de montrer votre prompteur au public.

Tout écrire sur vos diapos c'est reconnaître que vous ne servez à rien.

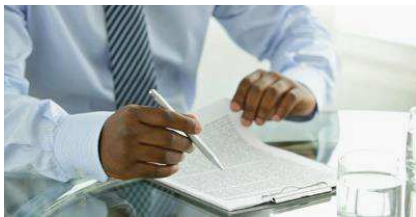
Vous parlez et vous obligez les gens à lire : ils doivent faire deux choses à la fois. Dans son livre « Les 12 lois du cerveau », le chercheur John Medina nous rappelle qu'on ne peut pas faire 2 choses à la fois. Disons qu'on peut marcher et parler en même temps mais **on ne peut pas porter notre attention sur 2 choses à la fois**.

L'erreur que vous faites systématiquement avec PowerPoint, c'est de l'utiliser comme un prompteur alors qu'il doit être un support visuel à votre discours oral.

LA PHRASE QUE VOUS NE DEVRIEZ JAMAIS PRONONCER

Souvent, vous commencez à prendre la parole et il se passe ceci : vous affichez la première diapo et vous sentez un peu d'agitation dans le public. Vous affichez la deuxième et vous remarquez que certains sortent leur stylo, que d'autres chuchotent à l'oreille de leur voisin et vous comprenez rapidement que votre public est pris d'une angoisse subite : « *Est-ce qu'il faut que l'on prenne des notes ?* ».

Et naturellement, **vous calmez ce stress en disant : « Ne vous inquiétez pas, je vous ferai parvenir les slides »**. Tout le monde se détend, vous pouvez continuer. Ça a du sens parce qu'il est tout à fait pertinent de faire parvenir aux participants d'une réunion un document qui reprend et complète les propos tenus au cours de l'intervention. **Il est donc tentant de faire d'une pierre deux coups en considérant son PowerPoint comme un document** : je mets tout et même plus sur mes diapos.



Quelle erreur ! **Un document est destiné à être consulté seul à tête reposée**. Pas un support visuel.

Le premier mot important dans « support visuel », c'est « **visuel** » : un visuel c'est une image, un symbole, un schéma, un graphique ou du texte, mais mis en valeur.

Le deuxième mot important dans « support visuel », c'est « **support** ». Le PowerPoint est là pour apporter un complément au discours oral, pour l'étayer et le mettre en valeur. Mais certainement pas pour le répéter. Un PowerPoint sans présentateur ça ne sert à rien.

Il faut donc faire deux choses différentes :

- Un support visuel pour être diffusé et soutenir votre intervention orale
- Un document diffusé à l'issue de votre intervention pour reprendre et compléter ce que vous avez dit

C'est vrai, ça prend plus de temps mais **c'est le prix à payer pour ne pas proposer une présentation soporifique** dont votre auditoire sortira en ayant le sentiment d'avoir décroché parce que le héros de votre intervention n'était pas lui, n'était pas vous, mais était votre PowerPoint.

La phrase que vous ne devriez jamais prononcer c'est : « Ne vous inquiétez pas, je vous ferai parvenir les slides » parce que quand vous faites cela, vous confondez votre support visuel et le document d'accompagnement que vous enverrez à votre public.

L'OUTIL POUR SAVOIR QUOI FAIRE DE VOS MAINS



Quand vous parlez dans la vie de tous les jours, vous ne pensez jamais à vos mains, à vos bras, à vos gestes. Mais dès que vous prenez la parole en public, c'est comme si vous découvriez que tout ça existe.

Vous dites : « *Mais je fais quoi de mes mains ?* »

Il existe trois types de gestes :

- Les gestes **métaphoriques** : ils illustrent votre discours de manière imagée. Le doigt sur la tempe pour dire « il est fou », les mains fermées vers soi pour illustrer l'idée de « retenir »...
- Les gestes **ponctuateurs** : ils rythment le discours. La main ouverte qui tape sur la table, l'index et le pouce joints qui martèlent dans l'espace...
- Les gestes **parasites** : ils perturbent le discours. Manipulation d'un stylo, d'une bague, remise d'une mèche en place...

Pour que votre gestuelle soit efficace, il faut que vous éliminiez les gestes parasites (filmez-vous pour les repérer ou demandez à quelqu'un de confiance, vous aurez déjà fait la moitié du chemin).

Mais il faut également que vous vous entraîniez à utiliser au maximum les gestes métaphoriques. Illustrez tout ce que vous dites. Vous aurez peut-être le sentiment d'être parfaitement ridicule mais demandez à quelqu'un : cela est tout à fait naturel, donne du relief à votre propos et vous empêche de vous poser des questions inutiles sur quoi faire de vos bras.

Cela illustre également visuellement ce que vous transmettez à votre public. De ce fait vous marquez « émotionnellement » votre public en faisant appel à deux de leurs sens : l'ouïe parce qu'ils vous écoutent, et la vue parce qu'ils vous regardent illustrer vos propos par votre gestuelle. Le psychologue Richard Mayer a prouvé qu'une information reçue via deux sens est mieux retenue que via un seul sens.

Enfin, une récente étude a été menée sur ce qui faisait le succès de telle Ted Talk par rapport à une autre (le site ted.com propose des conférences sur divers sujets menées par des orateurs de grand talent et grande renommée). Il a été démontré qu'il y avait **une relation directe entre le nombre de gestes faits par l'orateur et la popularité de la conférence sur internet !**

L'outil pour savoir quoi faire de vos mains, c'est l'illustration par vos gestes de tout ce dont vous parlez, ce qu'on appelle les gestes métaphoriques.

COMMENT TIRER PARTI DE VOS TICS DE LANGAGE

Il vous est peut-être déjà arrivé de compter les tics de langage d'un professeur en cours. Moi c'était avec la prof d'histoire en 1^{ère}. Je ne me rappelle plus son tic de langage, mais je ne me rappelle plus ses cours non plus... Trop occupé à compter les tics. Eh oui, **quand on repère le tic de langage, on n'entend plus que ça** et on ne focalise plus sur le contenu : on est distrait.

Le plus courant c'est « euh ». Mais il y en a plein d'autres : « je dirais », « bon », « voilà », « alors », « quoi »... Il y a ceux qui sont dans l'air du temps : « C'était juste génial, j'ai juste trop kiffé ». C'est juste...

C'est quand vous vous enregistrez que vous en prenez pleinement conscience. C'est en écoutant votre performance, et en constatant que vous avez dit 14 fois « donc voilà » en trois minutes que vous aurez envie de corriger ce vilain défaut.

Les anglophones appellent ça des « filler words », littéralement des « mots de remplissage ». Et c'est justement ça qui nous met la puce à l'oreille ! **Ces mots n'ont qu'une seule fonction : remplir les blancs qui nous font peur en tant qu'orateur.**



Ils nous font peur parce qu'un silence d'une demi-seconde nous semble en durer huit quand on est face à un public. Et on a le temps d'imaginer qu'ils s'ennuient et qu'ils voudraient que ça aille plus vite. On a le temps aussi de se dire qu'il faut boucher les trous si on veut en finir avec cette intervention. Et on veut, parce qu'on a le trac.

Il faut absolument changer de point de vue et **accueillir ces silences avec bienveillance**. Voici les 3 choses qu'un silence peut faire :

- Aider le public à digérer une notion complexe qui mérite qu'on y passe un petit temps de réflexion
- Créer une transition pour préparer ce que vous allez dire ensuite
- Créer une forme de suspense qui relancera à coup sûr l'attention de votre auditoire

Ces silences peuvent très bien durer deux ou trois secondes. Des vraies secondes. Il vous faut donc vous convaincre que **votre message sera plus impactant si vous créez des silences** et remplacez vos tics de langage par ces silences.

Tirer parti de vos tics de langage, c'est les remplacer par des silences.

POURQUOI VOUS PRÉSENTER DANS LES 1ÈRES SECONDES EST CONTRE-PRODUCTIF



Il vous est arrivé d'avoir un avis négatif sur quelqu'un sans trop savoir objectivement pourquoi, puis de vous rendre compte que cet avis influe sur votre relation à cette personne et sur la confiance accordée à ses propos. On le sait, **la première impression est décisive !**

Cette règle est également valable lorsqu'on assiste à une prise de parole : on a vite fait de se faire une opinion de l'orateur et en conséquence d'être attentif ou de lâcher. Et vous, **vous voulez renvoyer l'image de quelqu'un de compétent et de quelqu'un qui a confiance en soi.**

Vous serez donc vigilant à ne pas montrer votre nervosité par des gestes parasites, à sourire pour créer une véritable connexion avec votre public, à entrer dans votre intervention avec engagement et dynamisme, à regarder le public et à ne pas avoir les pieds qui bougent de manière incontrôlée.

Les premiers mots que vous prononcerez (l'accroche) seront également un facteur décisif de la réussite de votre intervention. **Ils doivent frapper les esprits et introduire le sujet.** De cette manière, l'attention est gagnée dès les premières secondes et une grande partie du travail est déjà faite. Vous prenez confiance, le trac s'estompe et vous êtes sur des rails pour la suite de votre discours.

Il n'y a donc absolument aucun intérêt à se présenter dans les 1ères secondes. En général, le public sait déjà qui vous êtes, et s'il ne le sait pas, cette information pourra lui être donnée dans un 2^{ème} temps. Mais leur première impression doit être : « *J'ai très envie d'écouter cette personne* ». Vous pouvez donc utiliser l'une de ces six techniques :

- Le sondage : c'est une phrase qui commence par « *Quels sont ceux qui parmi vous...* »
- La devinette : « *D'après vous...* »
- L'anecdote : une histoire est toujours captivante
- La promesse : « *Aujourd'hui, je vais vous montrer que...* »
- La statistique : un nombre marquant, un pourcentage, etc.
- La mise en scène : montrez une vidéo, une image, un objet...

Un début dans cet esprit aura toujours plus d'impact qu'un très simple : « *Je suis Pascal Haumont, euh, je suis consultant en communication...* ». Vous pouvez vous présenter bien entendu, mais dans un 2^{ème} temps, après votre accroche.

Cela peut sembler étrange comme manière de procéder, mais l'épreuve du public démontre toujours qu'il est tout à fait prêt à accepter ce principe : **être interpellé puis savoir à qui il a affaire.**

Vous présenter dans les 1ères secondes est contre-productif parce que la 1^{ère} impression est décisive et que vous voulez qu'on sache que vous avez vraiment quelque chose à dire.