

# Communiquer et prendre la parole

*Pour communiquer, exprimer ne suffit pas, il y a communication quand il y a interaction entre ce qu'exprime l'émetteur et ce que comprend et interprète le récepteur. Nos cinq sens, le corps et l'esprit, nos sentiments, coopèrent dans la communication, aussi bien pour celui qui émet un message que pour celui qui le reçoit.*

## Communiquer

Les voies de la communication suivent les cinq sens.

L'ouïe perçoit les moindres variations sonores : nuances dans la langue employée, intonation, rythme, modulations, cris, accent particulier, chant et musique, etc. Ouïe et voix sont assez finement modulées pour qu'on puisse reconnaître quelqu'un au son de sa voix.

La vue perçoit le langage du corps : postures, attitudes, gestes, mouvements, mimiques, occupation de l'espace, jeux de regards, etc. Elle perçoit aussi bien sûr les images, les signes et le "décor".

L'odorat perçoit des effluves individuels (plaisants ou répulsifs) et des éléments qui constituent une atmosphère globale plus ou moins agréable : une boule puante dans une salle détruit le plus bel exposé.

Le toucher perçoit toutes les sensations tactiles, de la poignée de main à la température ambiante. On dit que certaines situations "donnent la chair de poule" ... Les "contacts" avec le public sont très signifiants quand ils sont bien maîtrisés.

Si le goût participe à un climat convivial : partager un bon repas alimente la communication autant que les estomacs, mais servir un breuvage amer ne la facilite pas ... On dit aussi que certains propos "pimentent" la conversation !

Bien communiquer, c'est équilibrer l'utilisation de ces différents vecteurs et éviter qu'ils se contredisent : ton enthousiaste mais regard morne par exemple. Chacune de ces voies de communication peut être perturbée : mal entendre, mal voir, situation inconfortable, etc

### **L'expressivité du corps**

Quand nous "entrons en communication", notre corps agit et son activité contribue au message : paroles bien sûr, mais aussi mouvements, lents, amples, agités, répétitifs ; faire les cent pas, se balancer d'un pied sur l'autre, regarder ailleurs, s'asseoir ou se lever ... tout cela exprime quelque chose à nos interlocuteurs.

De même, l'occupation de l'espace : créer une distance ou se rapprocher, occuper tout l'espace ou se cantonner dans un endroit, central ou au contraire périphérique, etc.

Les "accessoires" que porte le corps sont aussi des signes : vêtements, maquillage, bijoux, insignes, badges, coupe de cheveux ou état de la barbe ... et l'éventuelle manipulation machinale de ces "accessoires".

L'extériorisation de l'émotion : le trac, la surprise, l'incompréhension, la peur, l'ennui, le dégoût, etc., apparaissent plus ou moins clairement selon que l'on a ou non appris à contrôler plus ou moins cette extériorisation des émotions.

## ***Le langage des gestes***

Le langage gestuel, moins varié ou précis que le langage verbal, délivre aussi des messages régis par des codes. Répondre par un bras d'honneur à qui vient de donner un renseignement passera pour impoli ou incohérent ! Tout dépend du contexte : si quelqu'un renverse son porte-monnaie par terre et que vous l'aidez à ramasser les pièces, on ne vous prendra pas pour un voleur ...

Ce code peut être culturel comme les façons variables de se saluer dans le monde. En France, on exprime "oui" en hochant plusieurs fois la tête de haut en bas et "non" en la tournant plusieurs fois de droite à gauche, en Bulgarie, en Turquie, en Grèce, c'est le contraire, hocher la tête signifie non !

## ***Les mains***

Certains gestes de la main sont des messages clairs. Se ronger les ongles ou manipuler un objet est signe de tension, poser la main sur l'épaule exprime l'amitié ; nous avons des gestes de peur, de surprise, d'hésitation ou de détermination et des gestes incontrôlés d'émotions.

D'autres gestes sont symboliques : mettre un doigt sur la bouche pour dire de ne pas parler, tourner l'index sur la tempe pour suggérer la folie, dresser le pouce perpendiculairement à la main fermée pour approuver, etc. Certains gestes sont des symboles collectifs, comme le poing levé à bout de bras.

Les gestes accompagnent aussi le discours oral et le complètent. Un auditoire apprécie une activité communicative, si elle n'est pas excessive. En fait, les gestes parasites sont ceux qui se répètent sans raison, des tics, ou qui sont en discordance avec le message oral.

Nous employons généralement deux types de gestes en parlant. Les gestes qui s'harmonisent avec les propos, qui accompagnent le rythme et le débit ou fixent les limites de proximité avec le ou les interlocuteurs. D'autres gestes eux illustrent les propos, miment une situation racontée, désignent objet ou personne : les mains montrent la taille du poisson pêché, attestent de la sincérité du locuteur ou achèvent une phrase laissée en suspens, etc.

## ***Le visage***

Nos mimiques sont très significatives, beaucoup sont universelles.

**Le sourire** peut être interprété différemment selon le contexte. Il peut traduire le mépris, l'ironie mais aussi la courtoisie, la sympathie, l'amitié ... Généralement il apaise et facilite la communication, détend l'atmosphère et crée un climat d'empathie, s'il est sincère.

**Le regard** crée une relation. Si on s'adresse à un groupe en ne regardant qu'une seule personne, les autres seront peu impliqués, en revanche si le regard circule, il inclura tout le monde. Si on parle les yeux baissés, la gêne s'installe.

Selon comment on regarde un inconnu, une communication naîtra ou au contraire sera évitée. Certaines cultures jouent différemment du regard : regarder dans les yeux peut être considéré comme très irrespectueux ou comme un signe de franchise.

## ***Entraînement et adéquation***

Mieux communiquer c'est donc gérer corps, gestes et mimiques. À cela on peut s'entraîner tranquillement pour parvenir à modérer ce qui peut être parasite ou gêner l'interlocuteur et utiliser au mieux ce qui est adapté au message que l'on veut transmettre.

## ***L'acte de parler***

Reste que le moyen le plus subtil de communiquer entre humains est la parole !

## Prendre la parole

L'expression "prendre la parole" est riche des nombreux sens du verbe "prendre", très polysémique : on peut s'emparer de la parole, comme on a pris la Bastille, ou s'évader dans les mots comme on prend des vacances, prendre en main son discours pour manipuler l'auditoire, prendre du recul et réfléchir en parlant ... Sans aller au bout de ces rapprochements, on aperçoit des attitudes très différentes dans cet acte si courant !

Par ailleurs, prendre la parole met en jeu différentes relations. Les relations que l'on entretient avec le langage, relations faciles ou difficiles avec le vocabulaire, les structures grammaticales, l'élocution. Chacun a vécu des expériences plus ou moins heureuses de "prises de paroles" qui peuvent l'influencer.

Les situations hiérarchiques modifient aussi notre comportement, selon qu'on est dans une relation d'autorité, d'égalité ou de dépendance. La prise de parole prend aussi des tournures différentes, selon comment on se perçoit soi-même par rapport aux interlocuteurs. Si l'on est plutôt introverti ou facilement extraverti, comment on se sent moralement ou physiquement, la facilité ou la gêne que l'on a d'utiliser sa voix ... tout cela conditionne nos prises de parole. Nos rapports au monde jouent aussi leur rôle, selon que l'on est dans une situation de refus, de révolte, de combat, de compromis, d'accord ...

Quoi qu'il en soit, prendre la parole c'est toujours se servir de son corps, de son esprit et de son cœur.

### **Le corps et la voix**

On a vu l'importance de la communication non verbale et prendre la parole est d'abord une action physique. Les attitudes du corps sont importantes : rester stable fixe l'attention mieux que des mouvements excessifs, un effort pour être détendu crée autour de soi une atmosphère de sympathie, la tête est un "amplificateur" naturel à tourner vers les interlocuteurs, le regard établit le contact et il est important de pouvoir rencontrer les yeux de tous les participants.

On l'a dit, parler c'est toujours aussi quelque peu "mimer" ses propos : expression ouverte, attentive, gaie, grave, concentrée, gestes spontanés ou mesurés, ponctuent le débit des paroles.

S'entraîner à un bon usage de cette extraordinaire machine à produire des sons qu'est la voix est capital. La puissance de la voix vient du plus ou moins grand volume d'air que les poumons envoient à travers les cordes vocales pour provoquer leurs "vibrations", une bonne régulation de la respiration est donc nécessaire, ample, plutôt "ventrale" (provoquée par les mouvements du ventre plus que des épaules) et profonde. En expirant à fond par la bouche et en inspirant par le nez plusieurs fois, on facilite en outre la décontraction et le recul du "trac".

Les sons vocaliques produits par la vibration de l'air à travers les cordes vocales sont articulés par la bouche qui produit les "sons" des consonnes en répartissant les passages du souffle de la gorge aux lèvres. Articuler c'est donc bien faire bouger sa bouche pour que les "consonnes" soient claires.

La bouche et les fosses nasales servent de modulateur et d'amplificateur du faible son produit par les cordes vocales, c'est donc par là qu'on pousse le volume de la voix. Marmonner c'est parler sans ouvrir suffisamment la bouche et en baissant la tête.

Le débit et les silences sont à réguler également. Trop lent, le débit exaspère, trop rapide, il fait perdre pied aux auditeurs. Plus l'auditoire est abondant, plus il faut articuler et allonger la durée des sons pour que chacun puisse "suivre" et rester attentif. Ménager des silences est indispensable, souvent, on enchaîne trop rapidement les membres de phrase or les silences ponctuent et permettent d'intégrer ce qui vient d'être dit avant la suite.

En principe la voix a pris sa hauteur naturelle et l'on peut parler sans se fatiguer, sinon il est utile de consulter un orthophoniste pour bien "placer" sa voix. Pour l'expressivité, il est bon de moduler la tonalité et ne pas débiter un discours "monotone" ; souvent, pour parler plus fort on fait aussi monter la tonalité et "le ton monte" !