

2

J'improvise

La parole n'a pas été donnée à l'homme, il l'a prise.
Louis Aragon

Les prises de parole les plus fréquentes se rapprochent souvent de l'improvisation, par exemple au cours d'une réunion de travail, généralement hebdomadaire (souvent le lundi matin) ou mensuelle. On peut alors facilement être pris de panique quand on entend le président de séance dire : « Et vous, Bernard, quel est votre point de vue sur le sujet ? »

De très nombreuses autres circonstances nécessitent aussi le recours à l'improvisation : un sujet prévu dans un colloque, mais dont l'axe de présentation doit changer au dernier moment, un orateur à remplacer au pied levé, le public qui s'endort et qu'il faut réveiller, la question inattendue, etc.

Quelles que soient les circonstances :

Lors de mon intervention...	Je dois donc...
Je dois être entendu.	Parler suffisamment fort et avoir une bonne présence corporelle et gestuelle.
Je dois être écouté.	Maintenir l'attention du public pendant toute la durée de mon intervention.
Je dois être compris.	Séduire et convaincre ceux qui m'écoutent.

DANS LE CAS D'UNE INTERVENTION INFORMELLE, J'APPLIQUE DES RÈGLES SIMPLES

Dans le cas d'une intervention informelle en tant que membre d'une équipe dans une réunion de travail, j'applique les règles suivantes :

- je me mets en début de réunion dans la disposition mentale de devoir prendre la parole à l'improviste, c'est-à-dire de faire quelque chose qui n'était pas prévu ;
- si je sens le trac monter, je fais immédiatement d'imperceptibles mouvements de relaxation (par exemple avec les pieds sous la table) ;
- je suis concentré, je m'implique fortement, je montre mon enthousiasme et j'obtiens ainsi l'attention de mes collègues ;
- je parle avec sincérité, spontanéité et simplicité ; je souris ;
- je suis précis, concis, je fais des phrases courtes ;
- je prends mon temps : je fais très attention à ne pas parler trop vite, je parle lentement ;
- je suis conscient que la façon de m'exprimer est aussi importante que le contenu de mon message et que je dois utiliser à la fois :
 - le langage verbal (le contenu de ce que je dis),
 - le langage paraverbal (le ton, l'intonation et le timbre de ma voix),
 - et le langage non verbal (mes gestes, mes mimiques, mes postures) ;
- je pense à conclure mon intervention en quelques mots ;
- et surtout, je ne parle pas longtemps.

DANS LE CAS D'UNE PRÉSENTATION FORMELLE, J'AJOUTE QUELQUES RÈGLES

Aux règles précédentes j'en ajoute d'autres.

Je repousse éventuellement l'intervention à plus tard si je n'ai pas en mémoire les éléments pour pouvoir dire quelque chose d'intéressant et d'utile.

Je me pose les questions suivantes : que cherche l'auditoire ? Que doit-il retenir de ce que je vais dire ? Quelle solution vais-je lui apporter ?

Je gagne du temps car le pire serait de rester coi :

- je dialogue avec moi-même ;
- je réfléchis à haute voix ;
- je fais les questions et les réponses, le temps que le fil rouge de mon intervention se construise dans ma tête.

Je mets mon vécu au service de mon improvisation en parlant de moi-même et de mon expérience.

Je m'adapte à mon auditoire grâce à l'écoute et à l'observation : je fais attention aux réactions du public et je rebondis en conséquence.

Je montre mon enthousiasme, j'essaie d'avoir de l'humour et de faire rire.

J'élabore rapidement le plan de mon intervention : j'ai recours au plan suivant, qui fonctionne toujours :

- situation – contexte ;
- conséquences – problématique ;
- résolutions – recommandation.

J'adapte mon intervention à mon auditoire :

- je lui parle de ce qui l'intéresse (lui-même) ;
- je lui parle des questions qu'il se pose ;
- je lui parle de ce qui le préoccupe ;
- je lui apprends quelque chose.

J'applique les règles d'exposition :

- je simplifie en me concentrant sur deux ou trois idées au maximum ;
- je grossis, j'amplifie, j'embellis l'idée pour mieux la faire comprendre ;
- je répète trois fois mes idées principales :
 - introduction : je dis ce que je vais dire,
 - développement : je le dis,
 - conclusion : je résume ce que j'ai dit ;
- je ne dévoile pas tout tout de suite (j'en garde en réserve, si nécessaire).

J'applique les règles de la persuasion :

- je prouve ce que j'avance ;
- je séduis le public pour l'émouvoir ;
- je fais déboucher mon intervention sur une proposition d'action concrète ;
- j'écoute les collègues, je reformule ce qu'ils disent, je dialogue.

Et vous ?

Lors d'une improvisation récente, comment avez-vous réagi ?

.....

.....

Sur quels points pensez-vous pouvoir progresser ?

.....

.....