

# « Je travaille ma prise de parole »

Prendre la parole en réunion, avec un client ou un prospect, ses collaborateurs, son chef ou devant un public nombreux est souvent une épreuve. Des émotions, des gestes parasites, un ton monocorde ou trop de précipitation peuvent brouiller le message. La prise de parole est une technique qu'il convient d'apprendre. Nous avons suivi pour vous un séminaire de technesthésie.

**Question d'entraînement...** « Non, ce n'est pas possible, je n'ai pas pu dire cela ! Pas comme ça ! » Regard désolé des coséminaristes. Si, Jeanne l'a dit ! Le couac, le mot malheureux qu'elle voulait éviter, elle l'a lâché. Manque d'entraînement, débordement d'émotion. Nous sommes douze hommes et femmes venus de différentes entreprises, dans une salle de réunion de l'Hôtel Bedford à Paris pour trois jours d'un séminaire baptisé « Agir

par la parole ». Françoise Morel, directrice de l'organisme de formation PEP a invité « L'Usine Nouvelle » à suivre ce stage de technesthésie, cette gymnastique de la parole qui fait découvrir les mécanismes moteurs du langage, aide l'orateur à se débarrasser de ses automatismes et de ses inhibitions. « C'est en sortant d'ici que le travail commencera », prévient, d'entrée de jeu, Françoise Morel.

## NOUS AVONS TESTÉ UN SÉMINAIRE DE TECHNETHÉSIE



FRANÇOISE MOREL  
A CRÉÉ PEP, PAROLE  
ÉNERGIE PRÉSENCE  
EN 1987. SA

CONVICTION : « NOUS SOMMES TOUS DES ORATEURS EN PUISSANCE. »

### LA TECHNETHÉSIE, UNE GYMNASTIQUE DE LA PAROLE.

« Teknè » signifie art ou métier. « Aïsthésis » évoque la sensation et désigne le contraire de l'anesthésie. Véritable gymnastique de la parole, cette technique fait travailler la dimension sensorielle et motrice de l'expression orale. Pas la fonction intellectuelle surentraînée qui conduit l'orateur à se concentrer sur le fond et lui fait oublier le lien avec l'auditeur et le souci de la compréhension du message par l'autre. « C'est une technique de développement de l'être et de la personne dans et par la parole », explique Françoise Morel.

## TENDANCE LES MANAGERS TRAVAILLENT « LA FORME »

Soucieux de convaincre plus que de contraindre, le manager veut s'exprimer avec justesse.

### ■ Convaincre.

Les sujets à l'aise pour parler ont une capacité de convaincre dix fois supérieure à celle des sujets ne maîtrisant pas les différentes facettes de l'expression orale ! C'est ce que rapporte une étude réalisée par des chercheurs d'Oberlin College dans l'Ohio. Ils ont observé 48 personnes groupées deux par deux et s'entretenant de 15 à 20 minutes sur un même sujet. Leur conclusion a été sans appel : c'est avant tout la façon de s'exprimer qui retient l'attention de l'auditeur.

### ■ Mémoriser.

Les personnes à l'aise pour parler se rappellent mieux de ce qu'elles ont dit, et de ce qu'a dit leur partenaire, que les sujets anxieux ou timides. Les conclusions des chercheurs ne peuvent qu'encourager les managers à se former. Ceux-ci passent 60 à 80 % de leur temps à parler, c'est-à-dire motiver, convaincre... et les managers en puissance en sont conscients. L'Association pour le progrès du management remarque que les formations à l'expression orale sont les plus demandées.