CHAPITRE 5
J'ai peur d'avoir l'air idiot.
Comment faire bonne impression?

Ce texte est extrait du livre de J.A. Gamache

TRAC pas TRAC *j'y vais!*

77 trucs pour en finir avec la peur de parler en public

truc 19

Votre message n'est pas ce que vous dites mais ce que l'auditoire comprend!

Vous éviterez la frustration d'être mal perçu par votre auditoire si vous respectez un principe fondamental de communication : le message n'est pas ce que vous dites, mais ce que l'auditoire comprend !

J'ai constaté que peu importent mes intentions, la seule chose qui reste d'un discours, ce n'est pas ce que j'ai voulu dire mais bien ce que l'auditoire a assimilé. Les mots utilisés, le ton de votre voix, votre langage non verbal et même le contexte entourant votre exposé, peuvent modifier le sens de votre message.

Les mots

Parfois un seul mot peut modifier l'intention que l'auditoire vous prêtera. Par exemple, je peux vous assurer, pour l'avoir vécu, qu'il y a une grande différence entre dire : « Tu portes une belle robe » et dire, « Tu portes une belle robe AUJOURD'HUI. » La deuxième phrase m'a valu le commentaire suivant : « Quoi ? Tu n'aimais pas ma robe hier ? » Un mot de moins et on aurait compris que je voulais faire un compliment.

Le ton de la voix

Essayez l'expérience suivante. Dites : « C'est très drôle ! » avec du rire dans la voix. Vous constaterez que votre message ne comporte qu'un seul sens. Effectivement, c'est très drôle. Cependant, dites la même phrase sur un ton sérieux, d'une voix nasillarde et prononcez-la comme ceci, « C'est trèèèèèèès drôle ! » Cette fois-ci vous dites exactement le contraire soit: « Ce n'est pas drôle du tout ! » C'est d'ailleurs ce qu'on appelle de l'ironie : énoncer une chose pour exprimer exactement le contraire.

Le langage non verbal

Répétez maintenant la phrase : « C'est très drôle. » sur un ton ironique tout en soulevant un coin de votre lèvre supérieure, en hochant la tête et en regardant vers le ciel. Essayez-le! Observez le résultat dans un miroir. Pour nous, en Amérique du nord, le message non verbal que vous venez d'ajouter change encore la signification du message. Cela pourrait vouloir dire : « Tu es un imbécile ! »

Le contexte

Le contexte peut aussi changer la signification de votre message. Par exemple si vous faites de l'humour en vous servant d'une situation tragique peu de temps après son avènement, on pourrait croire que vous êtes insensible à la douleur d'autrui, quand en fait, c'est tout à fait le contraire !

Je suis souvent étonné de constater à quel point certains détails comme les mots, le ton de la voix, le langage muet et le contexte du discours peuvent changer le sens d'un message. Je vous invite fortement à vérifier la signification qu'on lui donnera auprès d'un auditoire-test et avant de le présenter en public (voir truc no 20). Même si cet auditoire est formé d'une seule personne, vous avez besoin du regard d'autrui sur votre performance.

Vous éviterez ainsi la frustration d'être mal compris lors de votre prochain discours. Souvenez-vous : le message n'est pas ce que vous dites, mais ce que l'auditoire comprend!

© 2008 J.A. Gamache, tous droits réservés.

IMPRIMEZ cette page et **DONNEZ-LA** à vos amis!

J.A. Gamache, 3e position en 2001
championnat du monde des orateurs
de Toastmasters International

Pour recevoir plus de trucs GRATUITS, abonnez-vous à mon magazine électronique au www.jagamache.com. Le livre est disponible au www.tracpastrac.com.