



L'ORATEUR FACE AU PUBLIC

Les fiches pédagogiques

1. Le contrat orateur – public
2. Les objectifs de l'orateur
3. CLEF N°1 : le regard porté global
4. CLEF N°2 : le dos vertical
5. CLEF N°3 : le vouloir vocal
6. Le cercle vertueux de l'orateur
7. L'entrée en scène
8. Les 5 règles d'utilisation des supports visuels

Les lois constitutives du contrat orateur - public

- **LOI N°1 : le contrat de la rampe**

L'orateur a *100 % des charges*, le public n'en porte aucune. A la fin d'un exposé, quels que soient la durée et le contexte, l'état de sortie du public est à 100 % le résultat de la performance de l'orateur. C'est à l'orateur de s'adapter à son public et non l'inverse.

- **LOI N°2 : le respect du masque**

L'orateur doit au public le masque du personnage au titre duquel il lui parle. Un personnage est une logique de pensée qui passe par le corps d'un acteur ou d'un orateur. Le verbe ainsi se fait chair. Le travail de l'orateur comme de l'acteur est de construire des personnages crédibles et efficaces.

- **LOI N°3 : l'obligation scénique**

Quelle que soit son humeur et à l'heure dite, de son côté de la rampe l'orateur doit fournir le personnage attendu de l'autre côté par son public. Son seul moyen de toujours y parvenir est de passer par une technique du corps.

La technique s'acquiert par le travail. Elle est la garante des progrès de chacun, quels que soient ses dons.

« ON NAIT POÈTE, ON DEVIENT ORATEUR »
(Cicéron)

Cela suppose un apprentissage.

Les objectifs de l'orateur

- **L'auto-contrôle de l'orateur :**

Il réside dans la faculté de tenir son corps dans sa verticalité naturelle pendant l'action. Trouvant son équilibre entre terre et ciel, sans besoin d'appuis latéraux sur un pupitre, un dossier de chaise, des notes, ou un ami dans la salle, l'orateur vertical devient aussi indépendant des sujets traités et des publics rencontrés ; c'est à cette condition qu'il peut les dominer et les servir tous les deux pendant l'action.

- **L'influence sur le public :**

Le bon orateur ne requiert aucun effort de son public pour être entendu de lui. Il lui crée plutôt du confort d'écoute, flattant ainsi la dépendance structurelle à laquelle le public est contraint du côté de la rampe où il se trouve.

Le public est comme l'eau : il prend toujours la pente la plus forte. Qu'il contre ou qu'il approuve, il bascule toujours mentalement vers l'orateur qui lui offre le pôle de confort maximum.

CLEF N°1 : Le regard porté global (le projet relationnel)

- Décidez de vous intéresser au public pour l'accueillir constamment dans votre regard.
- Sauf raisons académiques (notes à lire ou tableau à consulter), ne lâchez pas votre public du regard pendant que vous parlez, sur les temps de parole comme sur les temps de silence.
- Les yeux s'attirent comme des aimants. Ne freinez pas ce mouvement naturel.
- Regardez aléatoirement vos auditeurs, chaque fois de façon singulière. La durée de chaque regard sur un membre du public est aussi aléatoire.
- Sauf exception rarissime, votre œil ne doit jamais se fixer trop longtemps sur un membre particulier du public.
- Le regard est un flux entrant continu dans le champ horizontal. L'œil étant un organe de perception, il ne donne aucun message sinon l'indication qu'il perçoit, qu'il interroge, qu'il s'enquiert.
- Rompre le regard sur un silence, c'est se mettre en régime de pensée décalée et réfléchir dans le vide à ce qu'on va dire, indépendamment de l'état du public au même instant.
- Regarder le public, c'est piéger son cerveau dans celui du public, et le contraindre ainsi à l'intuition pertinente.
- Couvrant naturellement le temps de parole et le temps de silence, l'œil de l'orateur maîtrise le temps. Le temps maîtrisé s'appelle le rythme.

CLEF N°2 : le dos vertical

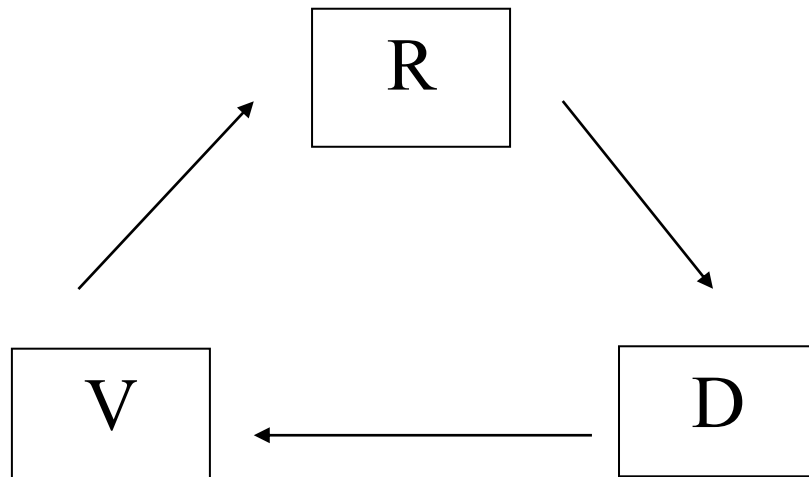
- Les cinq appuis purs du corps humain s'inscrivent dans sa verticalité : pieds au sol dans la posture debout, cornes osseuses du bassin dans la posture assise, épaules basses vers le sol et tête sur le ciel.
- Debout, faites l'effort de tenir toujours la tête vers le ciel, de manière à conserver le dos droit et tonique, et la face avant de votre corps détendue.
- Assis, quels que soient les mouvements latéraux de votre buste, conservez toujours la cambrure lombaire résiduelle qui indique que votre dos reste droit.
- Construisez la verticalité sans vous rigidifier. Pensez surtout à alléger le poids de votre ossature supérieure, cage thoracique et boîte crânienne, sur l'ossature inférieure du bassin.
- Quand le buste s'est incliné pour soutenir un effet, il revient spontanément à la posture verticale, en même temps que le geste retombe. Cela s'appelle le décrochement.
- Surveillez la technique (ce sont vos appuis) et libérez le style (ce sont vos mouvements). Ne fabriquez pas votre style.
- Ne travaillez jamais la tonicité dorsale sans régler avant l'appui de votre regard sur les yeux de vos interlocuteurs. Le regard est votre sixième appui. Il fédère les cinq premiers. Mais il n'est pas appui pur car il est aussi mouvement.
- La tenue de votre dos détend votre face et fait naître le personnage.

CLEF N°3 : le vouloir vocal (le projet musical)

- Considérez votre voix comme une action et non comme un état ; les muscles de la voix sont des muscles striés, comme tels ils répondent à la volonté.
- La puissance de la voix, qu'elle soit forte ou piano, trouve son origine dans la respiration abdominale.
- Cage thoracique et boîte crânienne ne sont pas des centres de production d'énergie mais des caisses de résonance du son.
- Travaillez la levée du voile du palais quand vous faites vos gammes. Pensez à faire vibrer l'arrière de la boîte crânienne quand vous exposez.
- Si votre voix est bien placée, votre pensée la module automatiquement. L'inscription de la pensée sur le vecteur vocal est réflexe ; on ne met pas le ton volontairement.
- La voix est un flux sortant discontinu dans le champ vertical. Elle donne l'essentiel du message en portant la triple ligne verbale, tonale et rythmique du discours.
- La voix maîtrise l'espace ; elle fait vibrer l'air qu'il contient et, par son intermédiaire, les tympans, la peau, le corps des auditeurs.
- Chacune des harmoniques d'un son prend en charge une nuance de la pensée de l'orateur ; dans une voix humaine bien placée résonnent des centaines d'harmoniques, c'est-à-dire toutes les nuances de la pensée.
- Le placement de la voix fait naître vos mouvements et éclore le style.
- Ecoutez la qualité de votre voix plutôt que de vous centrer sur les mots.

« L'orateur doit désirer une belle voix ». *Cicéron.*

Le cercle vertueux de l'orateur



R = Regard Porté Global

D = Dos Vertical

V = Vouloir Vocal

- C'est le RenDez-Vous de l'orateur.
- Grâce aux 3 clefs, l'orateur est présent, au rendez-vous et il a rendez-vous avec le public.

L'entrée en scène

- Quelques minutes avant d'entrer en scène, isolez-vous pour penser à la situation ; oubliez votre préparation. C'est la condition essentielle de son adaptation intuitive au public réel. Faites quelques exercices physiques, et respirez !
- Regardez le public quand vous marchez vers votre siège ou votre pupitre ; croisez au hasard ses regards pour les interroger un par un et continuez de le faire en vous installant.
- Ne vous appuyez pas sur le meuble devant vous, même si vos bras ou vos mains s'y posent. Votre regard sur le public demeure votre seul appui latéral.
- Eprenez que l'interrogation du public par votre regard maintient vos épaules basses et votre tête haute. Entretenez la tonicité de votre dos et de votre nuque.
- Un des regards du public vous inspire le premier mot et déclenche le discours. Portez-le d'une voix forte que vous cherchez à faire passer par l'arrière de votre boîte crânienne.
- Eprenez que vos premiers gestes ne viennent qu'après avoir prononcé les premiers mots de votre texte, ou pour les accompagner, pas pour les devancer.
- Conservez dès lors, quels que soient vos mouvements, le regard porté global sur le public, la verticale du dos et le vouloir vocal pour remplir l'espace.

Les 5 règles d'utilisation des supports visuels

- Ne mettez sur vos slides que ce qui ne peut pas passer par votre bouche : courbes, tableaux, etc. Il faut éviter de créer une alternative d'écoute entre le support visuel et l'orateur.
- Evitez de charger vos slides en informations et en animations pour rester l'acteur principal.
- Pas de support visuel en introduction et en conclusion. Occupez le centre de la scène dans ces 2 moments clé.
- Démarrez toujours en regardant le public, développez si nécessaire sur le slide, finissez sur le public.
- Ne vous servez pas du support visuel comme d'un aide-mémoire. Pensez au public !

Chacune de ces règles peut être enfreinte par d'excellents orateurs.
Que les orateurs moyens s'attachent à les respecter, leurs exposés n'en seront que
plus clairs, plus nets et plus efficaces.



L'École de l'Art Oratoire- 4bis, rue Lord Byron- 75008 PARIS. Tél. 01 42 89 12 03
SAS au capital de 40.000 € - 389 946 484 RCS Nanterre