# Cours N 04 Maîtriser l'impact oral : Fondements théoriques de la prise de parole en public

**PR. SOUMIA BOUZAHER**

**COURS DU 3IÈME SEMESTRE PRÉSENTÉ AUX ÉTUDIANTS DE LA 2IÈME ANNÉE LICENCE MANAGEMENT DU PROJET DE CONSTRUCTION.**

# Objectifs pédagogiques

- Situer la prise de parole dans le cadre de la rhétorique classique et des modèles de la communication
- Expliquer les mécanismes physiologiques et psychologiques du trac
- Décrire la chaîne de production vocale et les paramètres de la prosodie
- Mobiliser les grandes théories du non-verbal (kinésique, proxémique) en évitant les idées reçues
- Justifier les principes de structuration d'un discours par les sciences cognitives

# Introduction :

- Postulat de départ : on ne peut pas corriger durablement ce qu'on ne comprend pas. Les « astuces » d'orateur ne fonctionnent que si l'on sait *pourquoi* elles fonctionnent.

- le parcours suivra la logique de l'acte de parler — *qui parle, avec quelles peurs, avec quel instrument, avec quel corps, dans quelle structure*.

- *« Qu'est-ce qui rend un orateur convaincant ? »*

# 1 : Les cadres fondateurs — de la rhétorique antique à la communication moderne

- **1.1. La rhétorique classique : le socle historique**

Aristote (*Rhétorique*, IVe siècle av. J.-C.) : toute persuasion repose sur trois leviers :

| Levier | Définition | Support |
|---|---|---|
| **1-Ethos** | Crédibilité, image de l'orateur | Compétence perçue, honnêteté, autorité |
| **2-Pathos** | Appel aux émotions de l'auditoire | Récits, exemples, vocabulaire sensible |
| **3-Logos** | Argumentation rationnelle | Faits, logique, démonstration |

- **Point clé :** le logos seul ne suffit jamais. Un discours scientifiquement impeccable mais sans **ethos** (l'orateur paraît nerveux, hésitant) échoue — ce que la psychologie moderne confirmera.

- **Les cinq canons de la rhétorique** (Cicéron, Quintilien) : ***inventio*** (trouver les arguments), ***dispositio*** (organiser), ***elocutio*** (formuler), ***memoria*** (mémoriser), ***actio*** (incarner). → Ce cours couvre essentiellement ***actio* et *elocutio*** ; la structuration relève de *dispositio*.

# 1.2. Les modèles contemporains de la communication

•**Modèle de Shannon et Weaver (1949) :** émetteur → encodeur → canal → décodeur → récepteur, avec notion de bruit (toute interférence : acoustique, visuelle, cognitive).

•**Limite de ce modèle :** il est linéaire. Les modèles interactionnels (feedback de Wiener) montrent que l'auditoire rétroagit en permanence — l'orateur « lit » son public et ajuste.

•**Concept de paralangage :** la manière de dire (voix) est distinguée du contenu dit.

# 2 : Psychophysiologie du trac

## 2.1. Définition et prévalence

**La glossophobie** (peur de parler en public) touche la majorité de la population ; c'est l'une des peurs sociales les plus répandues. Elle appartient au spectre de l'anxiété sociale.

## 2.2. Les mécanismes physiologiques : comprendre pour démystifier

Face à une « menace » perçue (être jugé), l'amygdale déclenche la réponse de fuite ou de combat :

Sécrétion d'adrénaline (immédiate) puis de cortisol

Conséquences observables, chacune *explicable* :

| Symptôme | Origine physiologique |
| --- | --- |
| Bouche sèche | Digestion inhibée, salivation réduite |
| Cœur qui s'accélère, tremblements | Redirection du sang vers les muscles |
| Voix tremblante, courte | Tension musculaire, respiration thoracique haute |
| Trous de mémoire | Cortisol affectant l'hippocampe (mémoire) |

**le trac n'est pas un dysfonctionnement, c'est une mobilisation énergétique mal interprétée par le sujet.**

## 2.3. La loi de Yerkes-Dodson (1908)

- Relation en U inversé entre niveau d'éveil (arousal) et performance :
  - Trop peu de stimulation → apathie, platitude
  - Niveau optimal → vigilance, présence accrue
  - Trop de stimulation → panique, blocage
- Conséquence pratique : l'objectif n'est **jamais zéro trac**, mais régulation vers la zone optimale.

## 2.4. Les biais cognitifs de l'orateur anxieux

- **Effet projecteur (Gilovich, 2000)** : surestimation massive de l'attention que l'auditoire porte à nos défauts (une tache, un bafouillage).
- **Lecture de pensée** : « ils voient que je suis nul » — inférence non fondée.
- **Catastrophisme :** extrapolation du pire scénario.

- **Piste thérapeutique issue de la recherche** : la réévaluation cognitive (reappraisal — Brooks, 2014) : reformuler « **je suis anxieux** » en « **je suis excité/energisé** » améliore la performance, car les deux états partagent les mêmes manifestations corporelles.

# 3 : Théorie de la voix — l'instrument et ses paramètres

- **3.1. La chaîne de production vocale**

Quatre étages physiologiques :

- **Respiration** : les poumons et le diaphragme fournissent l'énergie aérienne. La respiration *diaphragmatique* (abdominale) donne plus de volume et de stabilité que la respiration thoracique (liée au stress).
- **Phonation** : les cordes vocales du larynx vibrent et produisent la fréquence fondamentale (la hauteur perçue).
- **Résonance** : pharynx, cavité buccale et nasale amplifient et colorent le son → le timbre.
- **Articulation** : lèvres, langue, mâchoire façonnent les phonèmes (intelligibilité).

## 3.2. Les paramètres de la prosodie

| Paramètre | Définition | Effet psychologique |
|---|---|---|
| **Intensité** | Volume | Autorité, portée ; trop faible = effacement |
| **Hauteur** | Fréquence fondamentale | Voix aiguë = tension perçue ; voix posée = assurance |
| **Débit** | Vitesse d'élocution | Rapide = enthousiasme ou stress ; lent = maîtrise |
| **Pauses** | Silences délibérés | Traitement cognitif, tension dramatique, autorité |
| **Intonation** | Variations mélodiques | Vivacité ; monotonie = désengagement de l'écoute |

## 3.3. Notion de « voix habituelle » et voix enregistrée

- Pourquoi déteste-t-on notre voix enregistrée ?

Conduction osseuse : nous nous entendons de l'intérieur (sons graves amplifiés par le crâne), alors que les autres entendent la **version aérienne.** → Conséquence : **l'auto-perception vocale est trompeuse ; seul l'enregistrement objective.**

# 4 : Structure du discours et sciences cognitives

- **4.1. Pourquoi structurer ? Le point de vue de la cognition**

- **Capacité de la mémoire de travail** : la fameuse limite « 7 ± 2 » (Miller, 1956) est aujourd'hui révisée à environ 4 blocs (Cowan, 2001). L'auditoire ne peut retenir qu'un très petit nombre d'idées → **la règle de 3 arguments n'est pas une recette : c'est une contrainte cognitive.**

- **Découpage en unités (chunking)** : regrouper les idées en paquets signifiants facilite l'encodage et le rappel.

- **Effet de primauté et de récence (courbe de la position sérielle)** : on retient mieux le début et la fin d'une intervention → justification théorique de l'importance de l'accroche et de la conclusion forte.

- **Charge cognitive (Sweller)** : tout élément superflu (jargon, digression, surcharge visuelle) consomme des ressources qui ne vont plus au message.

## 4.2. Le schéma canonique du discours persuasif

- La séquence motivée de Monroe (années 1930), héritière de la rhétorique classique :
  1. **Attention ---------- (accroche)**
  2. **Besoin ---------- (problème, enjeu)**
  3. **Satisfaction ---------- (solution, arguments)**
  4. **Visualisation ---------- (projection des bénéfices/conséquences)**
  5. **Action ---------- (appel à l'action)**

- **L'accroche en théorie :** elle crée un écart cognitif (question, paradoxe, chiffre surprenant) que l'esprit cherchera à combler → **attention captive.**
- **Transitions** : elles agissent comme des balises de navigation et réduisent la charge cognitive.

- **4.3. Le récit comme outil cognitif**
- La transportation narrative (Green & Brock, 2000) : l'immersion dans un récit réduit le contre-argumentation et augmente la persuasion — fondement théorique du *storytelling*.

# Synthèse, discussion et perspectives

| | Idée-force | Ancrage théorique |
|---|---|---|
| 1 | Persuader = **ethos + pathos + logos** | Aristote |
| 2 | Le trac est **une énergie physiologique** à réguler, pas à supprimer | Yerkes-Dodson, reappraisal |
| 3 | La voix est un instrument à 5 paramètres : **c'est la *manière de dire* qui porte le sens** | Physiologie vocale, prosodie |
| 4 | Le corps doit confirmer les mots (congruence), non les remplacer | Hall, Mehrabian (relativisé) |
| 5 | **La structure est dictée** par les limites de **la mémoire de l'auditoire.** | Miller, Cowan, effet de récence |