

Date : 06/10/10

Légitimité RH et techniques oratoires



Le 23 septembre dernier, le Club Agora RH organisait son dîner-débat autour du thème : « Comment devenir un acteur convaincant et légitime au service des projets RH grâce aux techniques oratoires ? » Une question à laquelle est venu répondre Stéphane André, diplômé de l'Essec, maître en psychologie clinique et metteur en scène de théâtre lyrique.

« L'art oratoire n'est pas une question de forme, commence Stéphane André. Je ne suis pas une forme. Je dois gérer mon corps pendant que je vous parle. C'est donc plus qu'une simple question de forme ! » Droit, mais certainement pas figé, ni rigide, la voix qui porte, sans être agressive ou imposante, le ton juste, le regard qui se pose au hasard, avec plus ou moins d'insistance sur l'un, l'autre, puis l'ensemble, avant de revenir sur un individu, assurément, l'homme maîtrise le rythme et son sujet. Et il entend bien remettre en question quelques idées reçues sur la question. Il poursuit : « Il faut aussi s'enlever de la tête que celui qui parle bien n'est qu'un beau-parleur, juste apte à faire passer des bêtises pour quelque chose d'intelligent. » De même, l'adage selon lequel "les paroles s'envolent, seuls les écrits restent" « n'est pas une cause, mais un effet, notamment dû au faible niveau des orateurs français. Il faut choisir votre camp. On ne peut pas retenir cet adage et se présenter devant les partenaires sociaux pour les convaincre avec la parole ! » Autre idée reçue balayée : le don seul ne suffit pas pour être un bon orateur. La base essentielle reste le travail. Tout au long de la soirée, Stéphane André naviguera avec une aisance déconcertante entre l'art oratoire appliqué au théâtre, dans la vie politique et finalement en entreprise.

Auteur, acteur et concept

Évaluation du site

Ce site diffuse l'actualité du monde du recrutement, et des ressources humaines, en général, sous forme de brèves, d'interviews, ou d'articles parfois plus longs.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 2

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

« Lorsque vous préparez un discours, une négociation, vous faites un métier d'auteur, explique Stéphane André. Une fois en entretien, en salle de réunion, vous êtes dans la position de l'acteur et vous avez pouvoir de vie et de mort sur l'auteur. Autrement dit, c'est dans les mains du professionnel RH en réunion que réside le sort du dossier. » Pour Stéphane André, le théâtre, c'est l'art de la disparition, pour faire apparaître un personnage. Il image : « Si le personnage est bien joué, vous ne voyez plus la personne qu'est l'acteur. Vous ne voyez même plus Don Juan, mais le don juanisme, un concept ! » La seule différence entre le théâtre et l'art oratoire, c'est que dans le second cas, la pièce s'écrit pendant la représentation. Autrement dit : « Le fait de parler en public ne consiste pas à dire ce que l'on a prévu de dire, mais bien à aller au-delà, grâce au public, indique Stéphane André. Plus le public sera impliqué, plus il se sentira co-auteur du projet et le co-signera. S'il le co-signe, il l'adopte ou l'inclut dans son monde comme incontournable... » L'homme fait un parallèle avec De Gaulle qui « modifiait ses textes, mais allait au-delà et toujours en l'améliorant ». Il résume : « Chaque fois que vous entrez en scène, le public est la première ressource et le cerveau la seconde. Quand vous préparez un discours, c'est l'inverse. » Et d'ajouter : « Un bon orateur est un négociateur de texte, de ton et de rythme. »

Le contrat de la rampe

Stéphane André insiste sur un élément fondamental : le contrat qui doit régner systématiquement entre un orateur et son public. Celui-ci est composé de trois points essentiels. Le premier : « le contrat de la rampe ». Celle qui sépare l'orateur de son public. D'un côté de la rampe, il y a donc l'orateur qui revêt toutes les obligations et toutes les charges. De l'autre, il y a le public, avec tous les droits et aucune charge. « Peut-être que je me sens seul, commente Stéphane André, mais je peux considérer le public comme un tableau de bord pour piloter. » Deuxième élément du contrat : le respect du masque. « Vous devez livrer un personnage, traduction physique d'une logique de pensée, conseille l'intervenant. Le personnage, toujours plus grand que la personne, est une construction, une incarnation de la fonction. Et quand le personnage est bien joué, il exprime le style de la personne. » En dernier lieu, le contrat implique une obligation scénique, composée de la posture, du regard et de la voix.

Faire disparaître les fers

La posture, d'abord, implique la verticalité. « Ce qui nous distingue des animaux, ce n'est pas d'abord le cerveau, note Stéphane André, mais bien la verticalité. Le cerveau moderne présente sa structure actuelle parce que le corps s'est redressé. » Cette posture reconstruite par l'orateur influe d'ailleurs sur sa voix. « La voix qui donne les nuances de la pensée », précise Stéphane André. Vient ensuite le regard, ou l'horizontalité. Il amène la verticale et, grâce à elle, couvre le champ horizontal du social. Comprenez que sans une posture juste, le regard ne sera pas correctement posé non plus. Et ce regard, « il ne doit pas balayer la salle, car cela voudrait dire qu'il glisse. Il faut faire un stop du regard, de façon aléatoire, car si je ne sais pas sur qui je vais tomber en fin de phrase, la personne regardée le sait encore moins », explique Stéphane André. Enfin, la voix, avec ses harmoniques, « elle porte le sens », affirme Stéphane André, pour qui il faut désirer une belle voix. Il résume : « Une verticale [la posture], une horizontale [le regard], il n'y a plus qu'à couler le béton [la voix] et les fers disparaissent. » L'ensemble maîtrisé

fera alors un bon orateur, « un funambule des mots sur le fil d'un regard », conclut Stéphane André.

Brice Ancelin

Crédits photo : Fotolia.com

Stéphane André est également auteur de l'ouvrage « Le secret des orateurs – politique, média et entreprise », éditions stratégies.

Le prochain rendez-vous organisé par l'Agora RH aura lieu le jeudi 4 novembre 2010, autour du thème : "Les serious Game peuvent-ils transformer la méthodologie de recrutement et de formation des entreprises ?"

Contact Information : Kahina Guerrib - Tél : 01 47 42 76 57 kguerrib@agoraclubs.fr / www.agoraressourceshumaines.com