

ADELINE TONIUTTI

LA BONNE VOIX

**Le pouvoir
de l'art oratoire**



**Toutes les clés
de la célèbre coach vocale
pour révéler
son plein potentiel !**

LEDUC ➤

LA VOIX EST LA REINE DE LA VIE, AVEC ADELINE TONIUTTI, TROUVEZ EN ELLE UN PUISSANT LEVIER DE CONFIANCE EN VOUS.

Apprendre à la modeler influencera le cours de votre existence, elle est votre défenseuse la plus légitime et en toutes circonstances : savoir parler en public est un art, que ce soit pour un entretien, une réunion, passer le bac ou convaincre dans n'importe quelle situation.

À travers un univers riche d'anecdotes de sa carrière professionnelle et médiatique, « sa plume en joue », Adeline vous invite à décrypter l'autre afin de mieux lui répondre, et déjouer les impronptus de l'art oratoire.

Devenez le détective de votre propre voix et de celle des autres : comprendre ses premiers traumatismes, dompter ses réactions nerveuses, ou comment faire état de ses scénarios d'emprise et de conflit qui rythment nos conversations malgré nous. Le ton traître, le lapsus, les tonalités positives... n'auront plus de secret pour vous :

- **Prendre la parole en public avec confort et confiance ;**
- **Maîtriser le volume, la couleur et la dynamique de sa voix parlée ;**
- **Obtenir une communication qui marche avec le résultat escompté et des relations fluidifiées ;**
- **S'entraîner avec plus de 35 exercices pour se perfectionner, et en bonus : les 10 commandements de l'orateur.**

Francis Huster, Liane Foly, et une pléthore d'experts (avocat, policier...) et de médecins spécialistes s'invitent tout au long de ce guide pour livrer leur précieuse expérience de la voix.

RAYONNEZ GRÂCE À VOTRE VOIX !

Adeline Toniutti est chanteuse et experte internationale de la voix. Elle intervient à l'Opéra de Paris et a été professeure de chant emblématique à la *Star Academy*. Présidente du Centre d'Art Lyrique de Paris, elle travaille avec des médecins spécialistes pour faire avancer la recherche sur la voix. Forte de son intense expérience médiatique et de son expertise unique, elle est aujourd'hui la voix la plus influente en art oratoire et vocal.

19,00 euros

Prix TTC France

ISBN : 979-10-285-3451-6



editionsleduc.com

LEDUC



Rayons :
Développement personnel,
vie professionnelle

LA BONNE VOIX

**Le pouvoir
de l'art oratoire**

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ DE LECTEURS!

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez des informations sur nos parutions, nos événements, nos jeux-concours... et des cadeaux!

Rendez-vous ici : **bit.ly/newsletterleduc**

Retrouvez-nous sur notre site **www.editionsleduc.com**
et sur les réseaux sociaux.



Leduc s'engage pour une fabrication écoresponsable!

« Des livres pour mieux vivre », c'est la devise de notre maison.

Et vivre mieux, c'est vivre en impactant positivement le monde qui nous entoure! C'est pourquoi nous avons fait le choix de l'écoresponsabilité. Un livre écoresponsable, c'est une impression respectueuse de l'environnement, un papier issu de forêts gérées durablement (papier FSC® ou PEFC), un nombre de kilomètres limité avant d'arriver dans vos mains (90 % de nos livres sont imprimés en Europe, et 40 % en France), un format optimisé pour éviter la gâche papier et un tirage ajusté pour minimiser le pilon! Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site.



Édition : Anne-Claire Letki
Suivi éditorial : Anne Rémond
Relecture : Ghizlaine Jahidi
Maquette : Leslie Tardif

Design de couverture : Emmanuelle Audebrand
Photographie de couverture : @Adelo/TF1

© 2025 Leduc Éditions
76, boulevard Pasteur
75015 Paris
ISBN : 979-10-285-3451-6

ADELINÉ TONIUTTI

LA BONNE VOIX

**Le pouvoir
de l'art oratoire**

LEDUC 

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS.....	7
-------------------	---

INTRODUCTION

LA BONNE VOIX.....	9
---------------------------	----------

Immersion dans la prise de parole en public. Ceci n'est pas une prise d'otage. . .	9
--	---

CHAPITRE 1

DIS-MOI COMMENT TU PARLES, JE TE DIRAI QUI TU ES.....	15
--	-----------

L'enquête préliminaire.....	16
-----------------------------	----

• <u>Quels sont les éléments à observer ?</u>	18
---	----

• <u>Quels sont les signes qui me parlent ?</u>	20
---	----

L'audition	24
------------------	----

• Comment écouter ?	24
---------------------------	----

• <u>L'attitude d'écoute : un prélude à la réponse</u>	31
--	----

• <u>Quelques postures d'écoute à connaître</u>	33
---	----

Connais-toi toi-même et tu connaîtras tes ennemis.....	34
--	----

• <u>Les scénarios de conflit et d'emprise</u>	37
--	----

• <u>Face à face avec l'enfance.</u>	40
--	----

CHAPITRE 2

ACTION, ÇA TOURNE !.....	45
---------------------------------	-----------

Faire ses gammes	46
------------------------	----

• <u>Une mémoire en or, Docteur</u>	46
---	----

• <u>Tu joues avec Brad Pitt en toutes circonstances</u>	58
--	----

• <u>Apprends à changer de tempo</u>	66
--	----

• <u>S'échauffer la voix</u>	73
------------------------------------	----

• <u>Donner du groove</u>	82
---------------------------------	----

• <u>Trouver l'état de grâce</u>	86
--	----

L'entrée en scène.....	92
------------------------	----

• <u>La langue comme point d'impact</u>	96
• <u>Par moi tu vis, par moi tu meurs</u>	102
• <u>Le bassin rocker</u>	108
• <u>Les yeux revolvers</u>	110
• <u>Un mouvement de tête pour tout faire basculer</u>	112
• <u>Quand les mains te trahissent</u>	113

CHAPITRE 3

DONNEZ DE LA BONNE VOIX	115
Voix de poitrine ou voix de tête ?	120
Le cri avant le ton	124
• <u>La Voix se joue dès l'enfance</u>	125
• <u>Entendre ou écouter ?</u>	129
Le ton, le traître	132
• <u>Le ton est toujours relatif</u>	134
• <u>Le ton, le contretemps du sens</u>	136
• <u>Les tonalités positives</u>	143
• <u>Le ton, vecteur de distension des rapports</u>	152
Le ton, combattant pour le sens	160
• <u>Parler les idiomes pour ne pas être idiot</u>	161
• <u>La négociation</u>	164
• <u>La coupure dans le discours pour alléger la peine</u>	172
• <u>Un feedback en procès-verbal</u>	176
• <u>La communication de crise</u>	181
• <u>Le ton pour la vérité</u>	187

CHAPITRE 4

PARLER EN 3D !	201
Faire de sa voix un atout	204
• <u>Faire vivre les consonnes</u>	205
• <u>Faire chanter les voyelles</u>	208
Voussoiement ou tutoiement ?	215
• <u>Les pronoms suggèrent l'angle oratoire</u>	217

Tout est question de style	219
• <u>Tout est question de distance.</u>	223
<i>Only Murders In the Building</i>	223
CONCLUSION	
LES 10 COMMANDEMENTS DU BON ORATEUR	229
• <u>1) Une gaffe reste une gaffe.</u>	231
• <u>2) Ne jamais contrarier l'interlocuteur sauf si on est prêt à encaisser</u> <u>les coups</u>	231
• <u>3) Entraîne-toi à avoir de la repartie.</u>	232
• <u>4) Reprends la main en précisant la question</u>	233
• <u>5) Tu es le maître du temps.</u>	234
• <u>6) Mettre en doute le ressenti de l'autre ou comment déclarer la guerre</u>	234
• <u>7) Ne pas confondre gentillesse avec faiblesse.</u>	235
• <u>8) Ne te fie pas aux paroles.</u>	235
• <u>9) Tu es une reine en toutes circonstances.</u>	236
• <u>10) Parle avec le soleil sur le nez.</u>	237
PROLOGUE AUX REMERCIEMENTS.	239
BIBLIOGRAPHIE	241
CONTACT	243
ANNEXES	245
<u>En face-à-face.</u>	245
• <u>Entretien avec Julia Cailleteau, consultante en communication</u> <u>de crise et en affaires publiques</u>	245
• <u>Entretien avec un policier</u>	252
• <u>Entretien avec Maître Laura Angelini, avocate</u>	261
• <u>Entretien avec D^r Natalia Fuertes Fernandez,</u> <u>psychiatre et psychothérapeute.</u>	269
<u>Quelques éclairages de la psychanalyse</u>	273
• <u>La projection</u>	273
• <u>Le transfert.</u>	275
• <u>Être en miroir</u>	277
• <u>Les structures de personnalité</u>	279

*Au D^r Jean Charmoille,
Celui qui m'a guidée avec force et audace
vers ma voix ou voie, peu importe...*

AVANT-PROPOS

Freddie qui chante au loin, le portrait de Maria Callas, un piano, un rideau rouge, de la télévision et de l'enseignement. Bienvenue chez moi.

Je partage ici mon expertise. Le D^r Jean Charmoille nous le dit si bien : « La vie commence par la voix. » Chacun a le droit de la trouver et de la faire sienne, elle est l'arme la plus puissante.

Ils utilisent tous leur voix et à travers elle, la vie triomphe : l'art, la thérapie, la justice, la vérité, la guérison, l'information. Ils sont acteur, chanteur, psychiatre, psychanalyste, psychologue, psychothérapeute, avocat, policier, expert en communication de crise et en affaires publiques, coach vocal, ostéopathe...

Francis Huster, Liane Foly, D^r Jean Charmoille, D^r Natalia Fuertes Fernandez, Maître Laura Angelini, Julia Cailleteau, Jean-Marie Legé, Emma Renaud, Luca Sannai, un policier...

Pour « la bonne voix ».

“ La chose principale, c'est ce que tu fais avec toi.
C'est comment toi, tu te conduis avec toi-même,
comment toi, tu peux te mentir à toi-même.
L'éducation ne cesse de te dire : voilà comment
te conduire avec les autres, voilà comment tu peux...
Mais ce n'est pas "voilà comment tu peux",
c'est "voilà comment tu veux". C'est-à-dire que
le secret de ta vie, c'est comment tu veux être. »

- **Francis Huster, acteur**

INTRODUCTION

LA BONNE VOIX

Immersion dans la prise de parole en public. Ceci n'est pas une prise d'otage.

« C'est la loi du direct » comme dit Nikos : dès que tu ouvres la bouche, tu vas faire changer le cours des choses et tu en seras l'unique responsable, pour le meilleur comme pour le pire. Ce n'est pas anodin si les émissions en direct s'amenuisent sur le programme télé. Dire les choses s'avère être aussi puissant que de faire quelque chose. L'un de mes proverbes favoris, cité par l'une de nos icônes rousses préférées : « La parole est d'argent et le silence est d'or. » Comme quoi, des fois, il faut savoir se taire.

Existe-t-il une règle en matière de prise de parole, comme on apprend une règle de vocabulaire ? Ma foi non, sinon je pense qu'il y aurait moins de guerres dans ce monde. C'est tout un Art et je vais te donner quelques clés que j'ai apprises à travers mon expertise de la voix et mon expérience intense des plateaux télé et des médias. Voilà l'objet de ce livre.

Comment puis-je oublier les coulisses de mon premier direct au château de Dammarie-lès-Lys, quand j'ai dit à mon chauffeur : « Nasser, arrête la voiture, je dois aller vomir ». C'est la première vision impérissable de la nouvelle prof de chant de la *Star Academy* que gardent les villageois : une rousse qui court en talons et se précipite vers la cuvette des W.-C. au bar du centre. Le direct venait à moi à travers ces yeux de caméras qui m'attendaient sagement dans la jolie salle de cours aux tons jaunes. Je savais que mes prochaines paroles, mes prochains conseils allaient atterrir dans le petit écran du salon des téléspectateurs, en direct, du producteur au consommateur. Je n'oubliais pas que la toile d'Elon Musk serait prête à me manger toute crue au moindre faux pas sur son fil.

Je dois dire que j'ai eu du mal à gagner ma salle en mode félin et camouflage – les élèves ne devant pas me voir arriver. Oui, j'avais de très jolis talons hauts noirs Zara® qui s'enfonçaient dans la pelouse verdoyante au fur et à mesure que j'avalais mon estomac qui essayait, lui, d'échapper en loucedé à cette prise de parole, qui allait être la prise de ma vie publique. D'ailleurs mes chaussures crottées de la terre qui a vu naître Grégory Lemarchal, Jenifer ou encore Pierre Garnier feront l'objet d'une dédicace lors de mon entretien avec la journaliste pour la quatrième de couverture de *Libération*¹, *Libé* pour les intimes.

Peu après cette aventure médiatique intense, je me rends compte – profondément – du pouvoir de la parole et de la voix. À peine

1. « Chevelure rouge, teint de lait et paupières noires, Adeline Toniutti s'échappe de sa voiture avec chauffeur. Le talon de bottine claque sur le trottoir, devant un immeuble haussmannien du VIII^e arrondissement de Paris. Sur le même soulier en cuir noir, une infime trace de boue. Sans doute une relique du parc du château de Dammarie-lès-Lys où elle vient de donner un cours de chant à ses "académiciens", émission diffusée le lendemain sur TF1. » Constance Villanova, « Le portrait. Adeline Toniutti, voix de recours », *Libération*, 22 novembre 2023.

sortie de ma salle de bains, j'embrasse un public réuni par millions qui attend avec impatience ce qui va se passer au sein du château. Le vertige est immense. Personne ne peut réellement être préparé à ça. Je me cale sur Nikos et, comme il me l'intime, je trace ma route et ma voix, loyale à mes valeurs.

Je crois que chaque interaction a toujours un enjeu, que cela soit une mise au point avec ta belle-mère, un rendez-vous avec ton banquier pour demander un prêt, une plaidoirie d'avocat pour faire condamner un tueur, un oral pour réussir ton bac, ou encore un Nikos Aliagas ou un Cyril Féraud qui essaient de te faire oublier ton quotidien difficile un samedi soir au détour d'une émission. Sans parler de l'intoxication des données et du concours du plus menteur sur la scène politique. Eh oui, les traîtres ne sont pas que dans le château avec Éric Antoine !

Dès l'Antiquité, les Grecs ont bien compris le pouvoir de la parole et l'enseignent comme un art. C'est là que je comprends que mes cours de latin et de grec ancien vont enfin me servir. La rhétorique est un art oratoire qui est la manière de parler avec force et persuasion autrement dit la manière d'obtenir ce que tu veux juste en parlant. Et il n'y a pas que nos politiques qui en usent et en abusent, je me suis rendu compte – à mes dépens – que « la langue est la meilleure et la pire des choses ». C'est à Ésope, écrivain grec du VII^e-VI^e siècle avant Jésus-Christ, que nous devons cette fable amusante et ô combien vraie. À bon parleur...

En fonction de la variation du ton, le résultat de la communication peut varier du simple au double, du négatif au positif. Nos membranes parlent à l'unisson avec notre inconscient le plus profond et ce, même si on veut le cacher. La voix est la plus grande

des justicières. Le plus pervers de tous finira par se couper avec un lapsus révélateur.

Une communication réussie, c'est adopter les codes de l'autre tout en faisant rayonner sa singularité. Et ça tombe bien parce que chaque voix/voie est unique, mais les cœurs sont sensibles au même rythme. Il faut faire groover² la conversation, pas de place à l'immobilisme.

Ce livre est un guide pour t'aider à prendre la parole en public avec confort et confiance – autant que faire se peut – et à obtenir une communication qui marche avec le résultat escompté, des relations fluidifiées pour notre bonheur à tous, du plus petit au plus grand. Oui, savoir s'exprimer est un besoin que nous rencontrons dès le début de notre vie sociale dans la petite enfance. Le communicant communie la vérité, le manipulateur fait mentir la vérité.

Une prise de parole, quelle qu'elle soit, se fait en direct et sans filet, donc l'unique manière de mettre toutes ses chances de son côté est de se préparer à répondre de tout et de n'importe quelle intention ou incident. À la fin, trois issues sont possibles (par « issue », il est drôle de penser que les Anglais parlent de « problème ») :

- 1.** J'ai convaincu, j'ai persuadé, mon interlocuteur valide mon propos, y adhère et j'obtiens donc le résultat désiré.
- 2.** Je n'ai pas réussi à convaincre dès le départ, j'ai commis la petite erreur en une fraction de seconde, ma peur m'a trahie et j'ai laissé un indice à mon interlocuteur qui a semé le doute dans son esprit ou provoqué une certaine antipathie à mon égard.
- 3.** J'ai laissé mon interlocuteur complètement indifférent, la fin de l'échange se solde par une incertitude, un désengagement de sa part ou un mystère concernant sa réelle validation de mes propos.

2. Voir définition p. 82.

Dans tous les cas, je ne le redirai jamais assez, pour être entendu, il faut commencer par entendre soi-même. Décrypter l'autre pour savoir comment mieux lui répondre.

Je te l'accorde, il y a des situations récurrentes où l'opération peut paraître fastidieuse, certainement provoquées par des rouages hiérarchiques et organisationnels qui mériteraient aussi une refonte totale des process, reliquat de la vieille monarchie.

Comment oublier les réunions qui ressemblent à la traversée du Styx³, pendant lesquelles ton interlocuteur passe son temps à évaluer comment il se débrouille en affrontant tout seul un cerbère⁴ à trois têtes – directement issu de son imaginaire –, sa parole traîne en longueur et tu attends péniblement la fin de ce calvaire, alors qu'un retentissement d'horloge – comme l'écrit Baudelaire⁵ – te soulagerait comme jamais.

*« Trois mille six cents fois par heure, la Seconde
Chuchote : souviens-toi ! – Rapide, avec sa voix
D'insecte, Maintenant dit : Je suis Autrefois,
Et j'ai pompé ta vie avec ma trompe immonde ! »*

Comme j'ai complimenté l'immense Francis Huster – « Molière » pour les intimes : seuls les acteurs de talent peuvent se targuer de tenir en joute un grand monologue. La prise de parole n'est pas une prise d'otage. Définitivement.

3. Dans la mythologie, le Styx est un fleuve des Enfers qui sépare la Terre de celui-ci.

4. Chien monstrueux à trois têtes, gardien des Enfers dans la mythologie grecque.

5. Charles Baudelaire, extrait du poème « L'Horloge », *Les Fleurs du Mal* [1857-1868], édition établie par John E. Jackson, Éditions Le Livre de Poche, 2007, p. 131.

CHAPITRE 1

DIS-MOI COMMENT TU PARLES, JE TE DIRAI QUI TU ES

Décrypter l'autre pour savoir comment lui répondre. Prendre la position de celui qui écoute et non pas de celui qui « subit » la conversation.

« Un message ou une parole est une demande d'amour, peu importe sa teneur et ce qu'il est. » Cette phrase entendue – et non pas « écoutée » – en séance de psy avec le Dr Jean Charmoille m'aura bien canalisée quand mon ex-copain m'assomme de reprises de contact qui s'apparentent à du harcèlement éhonté. Notre séparation est la conclusion hâtive d'un de ces chapitres d'adultère avec une femme plus vieille que moi, mais qui, elle, habite dans un « havre de paix » au Portugal, c'est-à-dire que son âge plus mature et la proximité avec la plage devaient être plus rassurants pour mon ex qu'une rousse à l'allure de tornade bien décidée à réussir sa vie.

Tout ça pour dire que le Dr Charmoille possède l'art du bon mot pour calmer les maux au bon moment et apaiser les conflits qui pourraient se transformer en drame. Entendre l'autre et l'observer activement permettent de prendre tout de suite du recul et d'échapper à sa griffe oratoire. Après tout, si j'observe, je ne subis pas en totalité.

L'enquête préliminaire

En tant qu'experte de la voix, je vais te donner une sorte de checklist du détective qui enquête sur son interlocuteur. Mais revenons d'abord sur le terme interlocuteur du latin médiéval *interlocutores* qui signifie partenaires dans un dialogue. Eh oui, on ne subit pas tout dans une interaction, sauf quand on est agressé et que notre vie est menacée, comme dans les violences conjugales. Dans un monde civilisé, on peut toujours répondre et même si tu as le sentiment que tu te fais dominer pendant tout l'échange, rien que d'avoir observé activement, tu n'es pas battu à plate couture, la prochaine fois sera meilleure.

Pas besoin de se transformer en Sherlock Holmes professionnel ou de trouver qui est l'auteur du crime dans un Agatha Christie, il suffit d'ouvrir grand ses yeux et ses oreilles. Si tu sais qui est ton interlocuteur, tu peux même préparer ce rendez-vous en regardant ses vidéos publiées sur les réseaux – il faut bien qu'il y ait du bon aux réseaux, pour une fois – ou en te renseignant pour savoir à qui tu as affaire.

En musique – sauf quand on fait un usage systématique de l'autotune⁶ bien sûr – on accorde ses violons pour trouver de prime abord

6. Logiciel qui module la voix, corrige les fausses notes et fait chanter à la bonne hauteur ceux qui chantent faux.

le bon diapason, et ensuite la bonne harmonie. Il en est de même pour trouver la bonne voix. *Bad news* ! L'autotune n'existe pas encore dans les rapports humains sauf si peut-être tu remplaces tout le monde par une IA⁷.

Voici les choses qu'il convient d'observer chez ton interlocuteur, et là, pour ce faire, tu vas devoir être dans les starting-blocks de l'observation. Comme un détective, ta loupe va être aiguisée, prête à débusquer le moindre détail, prête à trouver la vérité sans sourciller. Évidemment ton interlocuteur ne doit pas découvrir la supercherie et il doit savoir que tu es prêt à l'observer. Après tout, ta démarche est là pour que tout se passe au mieux, sans conflit et dans la bienveillance. J'ai oublié de le mentionner plus haut, mais mon livre est interdit aux pervers narcissiques, aux tueurs et aux violeurs en série, aux mythomanes en herbe. Passez votre chemin, ma magie ne fonctionne pas sur vous.

Les premiers instants sont fatidiques, un peu comme quand on entend le décompte avant la prise du direct. Tu sais qu'en dix secondes, le public va aimer ou ne pas aimer la prof de chant de la *Star Ac'*. Et après, on se demande pourquoi je demande sans cesse à mon coiffeur si mes cheveux ne font pas trop dadame, si ma tenue n'est pas trop ostentatoire ou si je ne suis pas maquillée comme un pot de peinture ! Voilà, le stylisme ou la vie, et ne me dites pas que c'est inutile ! La plupart des Français à l'époque ont voté pour Emmanuel Macron parce qu'il est beau et jeune et qu'ils étaient séduits par le très novateur « en même temps ». Ne m'en voulez pas d'écrire que ma glam team⁸ a la pression !

7. Intelligence artificielle.

8. Dans le milieu du show business, autrement appelée HMC, cette équipe est dédiée au maquillage, à la coiffure et au stylisme de l'artiste.

Une amie chanteuse et businesswoman, Valérie de Montmollin, m'a raconté le scandale que lui a fait son attachée de presse au sujet de ses rougeurs sur son visage, l'obligeant à tester tous les produits cosmétiques de la terre pour cacher ce désagrément. « Ach ! Valérie, tes rougeurs, c'est pas sérieux, tu te rends compte, on dirait que tu es allergique ou que tu es en crise de nerfs, tu vas pas sortir comme ça ! » Et je t'épargne l'accent allemand qui accompagne le tout. On en remercierait presque Pamela Anderson de se balader sur les tapis rouges sans maquillage, au risque de se faire brûler sur l'autel médiatique comme Jeanne autrefois...

Quels sont les éléments à observer ?

Tout ce que tu peux recenser qui t'aidera à prendre la température de ton interlocuteur est à observer. Comme un médecin qui relève les constantes et donne un pronostic, toi tu vas devoir en faire l'analyse, le « scan » comme disent les voyants *New Age*. En une fraction de seconde, tu vas devoir sentir l'autre. Pas le temps de consulter ton médium ! De toute façon, entre nous, si j'avais dû les écouter, je serais déjà une star qui chante avec Lady Gaga ou je n'écrirais même pas ce nouveau guide... J'arrête, je raconterai tout ça dans un autre livre...

À nos crayons ! Un peu comme à *Docteur Maboul*⁹, nous allons observer le patient en répondant aux questions suivantes, un peu comme on fait un diagnostic :

1. Comment peut-on caractériser l'entrée au rendez-vous ?
Théâtrale, grandiloquente, chaleureuse, sage, froide, gênée ?
2. Comment est le pas ? Comment la personne ferme-t-elle la porte ?
3. Comment la personne dit-elle bonjour, et surtout y a-t-il des modifications ?

9. Jeu de société.

4. Par quelle phrase est-elle entrée en matière ? Comment est le regard ? Comment parlent les mains ? Comment est la respiration ?
5. Est-ce que la diction est claire ? Est-ce que certaines syllabes ou consonnes accrochent ? Y a-t-il un lapsus ? Une inversion de mots ? Un changement de vocabulaire ? Un sourire figé ou un regard fuyant ? La personne regarde-t-elle son portable ou sa montre ? Scrute-t-elle ta réaction ?
6. Comment est le ton ? Comment varie-t-il ? Est-il différent de d'habitude ?
7. De manière générale, si l'entretien est prévu, comment est la personne ? Est-elle reposée, a-t-elle des cernes ? Transpire-t-elle ? Est-elle apprêtée ? Trop apprêtée ? Est-elle plus protocolaire que d'habitude ? Prête à en découdre ? Est-elle expéditive pour en finir plus vite ? Est-elle bien préparée ? Est-ce que l'objectif de sa prise de parole se décèle ?
8. Si la prise de parole se réalise face à un collectif, est-ce que le public est motivé ? Est-il venu de son propre chef ? Est-il plutôt endormi ou réactif ?

À RETENIR

La règle d'or est : tout ce qui est différent de d'habitude, tout ce qui traduit un changement d'état te donnera un indice pour orienter tes réponses. Une personne, c'est un peu comme le temps, une tempête est vite arrivée et vite dissipée. Il faut repérer comment tourne le vent, quelle est la température, y a-t-il beaucoup de pression atmosphérique aujourd'hui ? Et je dirais plus : la personne a-t-elle besoin de vacances ?

Quels sont les signes qui me parlent ?

Pour créer un échange, il faut tout de suite observer l'autre et le sentir. Et pas besoin d'être voyant pour cela. On s'entraîne à sentir les autres en amont dans la vie de tous les jours.

Par exemple, en criminologie, il y a beaucoup de recherches autour de l'observation des micro-expressions non verbales pour détecter le mensonge. Certains chercheurs affirment que l'observation des signes non-verbaux n'est pas fiable. Ce qui nous fait penser qu'il n'y a pas de langage universel du mensonge.

Prenons le célèbre exemple du Président américain Bill Clinton qui confie en 1998 à la télévision : « *I did not have sexual relations with that woman*¹⁰. » L'enquête révélera qu'il a menti. Si on l'observe bien – de manière subjective –, sa voix et son ton sont parfaitement clairs et posés, on peut remarquer que son regard est légèrement fixe et qu'il tente de contrôler le battement de ses paupières. Son doigt levé accompagne le sens de ses propos comme s'il pointait la vérité en parlant. La politique n'est pas l'art de dire la vérité mais de convaincre et s'il le faut – la fin justifiant les moyens – d'utiliser l'art du mensonge à son paroxysme.

Si le mensonge et l'hypocrisie sont difficilement décelables et vérifiables via l'étude du langage non verbal, ce qui m'intéresse, moi, c'est de remarquer un changement dans le comportement, soit au fil de la conversation, soit par rapport à un état antérieur connu. Cette notification permet d'orienter son ressenti et d'aider à formuler une réponse.

Voici quelques éléments qui donnent une sorte de tableau général de l'ambiance de la conversation :

- Le mouvement des sourcils.

10. « Je n'ai pas eu de relations sexuelles avec cette femme. »

- La tonalité de la voix, le débit, les variations de tempo et de ton.
- Le mouvement des lèvres.
- Les mouvements de tête.
- Les mouvements de main.
- Les mouvements de la cage thoracique.
- Les mouvements des jambes.
- Les variations de la posture générale.

Un jour, sur un tournage, j'ai demandé à parler en aparté à une personne qui s'est vite considérée comme ma rivale et ce, même avant de m'avoir rencontrée – car mon « crime » à ses yeux était d'avoir cette place. En la recevant autour d'un café, je tente de lui expliquer que notre intérêt commun est de s'entendre professionnellement et de créer une ambiance bienveillante même si ce n'est pas toujours le cas dans ce monde.

Je lui dis pour la rassurer un peu que je ne vais pas lui balancer dans la tête tous ses excès envers moi qui relèvent d'une cour de maternelle niveau adulte – car elle commence à utiliser un certain réseau au caractère piquant et limité pour me critiquer et casser ma légitimité sans habilement me nommer – : « On est peut-être parties du mauvais pied... » Elle me répond en figeant un sourire bien *poker face* et en montant la voix, tout en se redressant sur sa chaise et en maintenant sa tasse de café – pour donner de la contenance à son hypocrisie et à son aversion pour mon existence –, que tout va bien entre nous et qu'en fait nous avons tout en commun dans la vie.

Or au moment où elle tient son propos, elle termine sa phrase par un haussement de sourcil qui, en une fraction de seconde, contredit ses propos enjoués et rassurants à mon égard et sur la qualité de notre relation. Elle se rend compte de cet aveu et se cache

derrière une obligation de retourner sur le plateau. Les personnes qui vivent pleines de jalousie et d'hypocrisie, ne sont souvent pas capables d'avouer face à l'autre leur inaffection. Ce sont de très bons comédiens de la vie courante, qui peuvent faire mentir la caméra. Attention tout de même car la caméra finit par nous trahir... à notre insu.

“ Ils se reprochent tellement, eux, de faire partie de ces gens qui ne sont jamais complètement eux-mêmes, qu'ils veulent que tu sois comme eux. Il fait la même chose. C'est pour ça que dans une équipe de football, quand un type ne joue pas comme les autres, il se fait tout de suite haïr. Dans un théâtre, quand il ne joue pas comme les autres, il se fait haïr. C'est la jalousie. "Lui, ce salaud, il n'en fait qu'à sa tête. Non, mais il ne pense qu'à lui !" C'est la phrase typique ! »
- **Francis Huster, acteur**

Tout ce qui est différent de d'habitude dénote un changement ou une évidence qui peut trahir le vrai état d'esprit de la personne et nous aider à la comprendre afin de mieux interagir et dialoguer avec elle. Les thérapeutes, les policiers, les professionnels de la voix sont à l'affût d'un lapsus révélateur qui trahirait celui qui, en proie à un conflit intérieur, cherche à masquer la vérité qui l'habite. Une langue qui fourche sur une syllabe, un mot qui en remplace un autre, un tremblement dans la voix, ces détails qui surgissent alors qu'on tient au sens, désespérément. Le lapsus peut s'avérer être le symptôme – le « saint homme » comme dirait le D^r Charmoille – d'une vérité émotionnelle, irrésistiblement.

Un jour, j'ai démasqué une ex-proche mythomane aux actes très nuisibles (oui, la célébrité n'amène pas que du bon !). En apparence, elle était calme comme de l'eau qui dort, presque passive, son ton de voix était doux comme un agneau – on lui aurait donné le bon Dieu sans confession. Après de longues minutes de mensonges – environ une heure – en tous genres, je lui souffle avec une voix ferme au ton doux : « Tu sais, ça relève du pénal ce que tu as fait... » Et là, l'écho de la police se faisant entendre dans mes mots, elle confesse – pour de vrai – ses trahisons et ses mensonges, et sous-entend qu'elle pourrait mettre fin à ses jours. Nous appelons les secours ; à leur arrivée, son pouls bat la mesure à 144. L'unique détail qui trahissait son état de stress fut que ses pupilles étaient toutes rétractées et minuscules ; son regard fuyant trahissait ses réponses mordicus au ton placé. Le lapsus n'était pas dans sa parole, mais dans son pouls ; le mensonge la consumait de l'intérieur.

L'inconscient finit toujours par se manifester, par un détail physique ou bien dans la voix, nous y reviendrons plus en détail après.

“ *Le problème, c'est de savoir quand est-ce qu'il y a une coupure. À un moment, il y a quelque chose dans mon appareil vocal, dans ma bouche – je ne sais pas où –, il y a un truc qui sort différemment de la façon dont c'est sorti la veille et le lendemain. C'est ça, la coupure. Ce n'est pas volontaire, la coupure. C'est ça, l'interprétation. L'enfant le trouve au début de sa vie, sinon il n'entrera jamais dans le langage. Dans ce que dit la mère, il va entendre ces fameuses coupures, et les prendre. »*

- Dr Jean Charmoille, psychiatre et psychanalyste

En bon enquêteur, tire le fil d'Ariane...

Le fameux fil d'Ariane est une expression courante des enquêteurs. Lors de la garde à vue, à force d'échanges dont seuls les policiers en ont la recette, l'inconscient du suspect le libère du secret qu'il emprisonne farouchement craignant que révélé, il ne l'emporte en prison en un éclair. L'enquêteur entend un lapsus, une langue qui fourche, un changement de ton, un tremblement, une modification du débit, un regard qui change de direction, un geste... À ce moment-là, il suffit de faire comme Ariane qui tire le fil et comme Thésée qui lui revient, après de longs pas dans le labyrinthe, la vérité apparaît au bout du fil.

L'audition

La phase de l'audition est la phase qui précède la réponse. Ce moment est crucial, on observe tout ce qui se passe autour de nous pour pouvoir adapter sa réponse dans la bonne tonalité et accroître ses chances de réussite. Dans le cas d'un discours devant une assemblée, cette phase peut être très courte et fait appel à ce qu'on a de plus animal et organique en nous pour sentir. Si on a l'occasion de connaître son futur interlocuteur, il est important de connaître le profil pour s'y adapter.

Comment écouter ?

Savoir analyser ce que dit l'autre pour faire une réponse dans la même tonalité :

Voici quelques attitudes d'écoute qui sont très utiles. Si une écoute devient trop passive, on baisse la garde et on s'expose à de

potentielles erreurs de communication non verbale. Je le rappelle, les codes de communication peuvent se différencier d'une culture à l'autre et d'un état à l'autre, d'une génération à l'autre. À nous d'en chercher les contours.

- **Adopte le sourire en toutes circonstances**, comme moi dans l'émission *Les Traîtres*¹¹ alors que je me fais un peu « allumer », ou encore quand j'ai 40°C de fièvre mais que, dommage, j'ai rendez-vous avec TF1 et la France ce soir-là.

Le sourire a des vertus magiques et selon un désormais célèbre poème « ne coûte rien et produit beaucoup¹² ». Si tu es très mal, le sourire a le mérite de te faire croire que tout va bien et même au niveau corporel il a le mérite de stimuler une réaction positive de ton corps. Freddie Mercury nous le dit dans *The Show Must Go On : Inside my heart is breaking, my make-up may be flaking but my smile still stays on...* (« mon cœur se brise, mon maquillage peut couler mais mon sourire reste pour toujours. »)

Cette phrase, je peux te dire qu'elle a fait sens dans ma vie plusieurs fois. L'incroyable Armande Altaï m'a recommandé avant ma première *Star Ac'* : « Ma chère Adeline, il te faudra rester digne en toutes circonstances. » C'est chose faite. En plus de faire rayonner ton charisme à travers tes pommettes toutes remontées et de faire travailler ta musculature en prévision du temps qui passe, le sourire détend le plus con des cons et le plus borné des bornés. Alors il ne faut pas s'attendre à ce qu'il te le redonne en retour, mais un sourire bien projeté fait triompher surtout quand il arrive à garder le cap en cas de tempête.

11. Émission diffusée sur M6.

12. Raoul Follereau.