

**“Prendre la parole, ce n’est pas rentrer dans un moule ni se cacher pour limiter la casse, c’est jouer un rôle sans mentir, de manière sincère, juste et dynamique.”**

**Aurélien Daudet**

#### UN BESOIN QUI NOUS CONCERNE TOUS

Nous devons tous prendre un jour la parole, pour un discours de mariage ou un entretien d’embauche, devant une, dix ou trois cents personnes. Rien ni personne ne nous prépare à cette situation souvent intimidante voire stressante où nous sommes physiquement présents dans le regard d’autrui.

#### APPRENDRE À ASSUMER SA SINGULARITÉ

Contrairement aux “self helps” qu’on trouve dans les rayons “management” ou “développement personnel” (*Prendre la parole en public pour les nuls, 50 exercices pour prendre la parole en public, 8 jours pour prendre la parole en public, Mettez en scène vos talents d’orateurs*, etc.), l’auteur ne propose pas de prêt-à-porter du “bon communicant” : prendre la parole ce n’est pas rentrer dans un moule, adopter un masque et un costume gris passe-partout. C’est utiliser *toutes* les facettes de sa personnalité, pour que l’on se souvienne de *vous* autant que de ce que vous avez dit.

**L’OBJECTIF DE CE LIVRE** est d’intéresser plus que le public traditionnel de ce type d’ouvrages :

- en intégrant une dimension psychologique (basée sur les travaux d’Ekman, de Watzlawick ou d’Albert Mehrabian) ;
- en envisageant un ensemble de situations privées voire d’exemples issus de la vie politique ;
- en proposant un vrai programme et pas seulement une liste de “trucs” ;
- et en s’appuyant sur des techniques issues du monde du théâtre (expériences du metteur en scène Peter Brook ou de l’*Actor’s studio*).

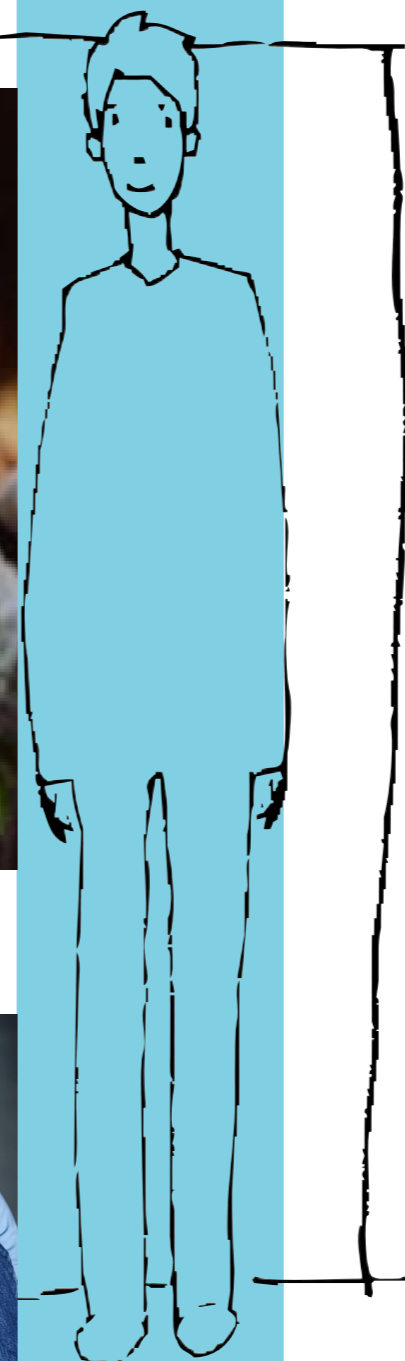


**“Ce que je veux, c’est vous donner envie d’assumer votre singularité. Les règles trop contraignantes aboutissent à une seule chose : faire disparaître votre identité, vos émotions, vos atouts. On finit par porter le masque d’une supposée « attitude efficace ». Autant de stratégies par défaut, intellectuelles et vaines.”**

**Aurélien Daudet**



Aurélien Daudet a été journaliste au *Figaro économie* et analyste financier. Il est aujourd’hui comédien et formateur (France télécom, Fnac, Sephora, Ericsson, etc.). *C’est à vous de parler !* est son premier livre.



#### LA MÉTHODE

S’appuyant sur son expérience de journaliste, de comédien, Aurélien Daudet propose une méthode à l’opposé de ce qu’on trouve habituellement dans ce genre de livres. Il met au cœur de sa démarche **trois notions fondamentales** :

■ **L’OBJECTIF** : on ne peut être convaincant que si l’on a clairement défini un objectif, qu’il s’agisse de déclarer son amour ou de négocier un contrat. Cela semble simple, mais nous avons souvent tendance à confondre l’objectif et les moyens, ou à ne nous concentrer que sur les obstacles, ou encore, ce qui est rédhibitoire, à avoir plusieurs objectifs. De façon très pédagogique, Aurélien Daudet nous montre comment cerner un objectif qui doit être simple, positif et nous faire envie.

■ **LA SINCÉRITÉ** : on ne peut pas provoquer une émotion sur son (ses) interlocuteur(s) si l’on n’est pas sincère. Il s’agit non pas d’une sincérité brute mais “orientée”.

■ **LA COMMUNICATION NON VERBALE**. En France, on accorde énormément d’importance aux mots, mais peu au non-verbal et aux émotions. Aux USA, c’est l’inverse. L’auteur nous permet de comprendre l’importance de tout ce qui est non verbal : le contact par le regard, le lâcher prise et la connexion avec ses émotions.

#### L’IMPORTANCE DU REGARD

DEUX EXPÉRIENCES DE PHOEBE ELLSWORTH

■ **Lorsqu’on montre des photographies de groupes de personnes, les unes regardant l’objectif, les autres non, on se rappelle davantage les premières que les secondes. Cela indépendamment de toutes les caractéristiques (âge, race, sexe, culture...)**

■ **Dans une galerie marchande, une jeune fille essoufflée et portant une valise montre du doigt une autre jeune fille accroupie à quelques mètres d’elle. La première dit : “Regardez cette jeune fille, elle a perdu un verre de contact, elle a besoin d’aide, moi je dois m’en aller, sinon je vais rater mon train”. Si la jeune fille regarde les passants, on obtient 83% d’aide et 25% si elle ne les regarde pas.**