

Communication orale : les éléments prosodiques

La **prosodie** est la manière de parler. Bien respecter les éléments prosodiques permet de rendre vivante et intéressante toute intervention orale.

La prononciation

La **prononciation** est la façon que nous avons de dire et d'articuler les mots. Elle est caractérisée par le contexte d'apprentissage de notre langue: l'époque, l'endroit où l'on est né, où l'on vit, notre classe sociale et notre éducation. Lors d'un exposé oral, il faut s'assurer de bien prononcer les mots afin que l'auditoire comprenne bien ce que l'on veut dire.

L'accent

L'**accent** est une mise en relief d'une syllabe ou d'un son (souvent d'une voyelle). On en distingue deux types : l'accent tonique (relatif à la durée, au rythme et à l'intensité de l'articulation) et l'accent expressif (ou accent d'insistance).

Le rythme

Le **rythme** est l'alternance plus ou moins régulière des syllabes accentuées, des syllabes inaccentuées et des pauses. Il peut être caractérisé de calme, posé, rapide, dynamique, saccadé, nerveux, etc. Les pauses servent à laisser le temps à l'auditoire d'assimiler le message. On s'en sert également pour marquer les grandes parties de la présentation et pour mettre en évidence ce que l'on considère important.

Le ton

Le **ton** se manifeste généralement par une variation de la hauteur de la voix au cours de l'articulation des mots. En français, il ne sert pas à distinguer des mots différents, mais bien pour marquer l'expressivité et est étroitement lié à l'intention, à l'état d'esprit ou aux sentiments du locuteur. Il est possible de distinguer différents tons : neutre (pour informer), humoristique (pour divertir), didactique (pour instruire), favorable (pour convaincre), défavorable, élogieux, alarmiste, ironique, hautain, moqueur, sarcastique, distant, sec, familier, solennel, froid, etc. Le choix du vocabulaire et certaines tournures de phrases donnent le ton à la communication. Ainsi, lorsqu'un orateur veut convaincre ses destinataires, il emploiera des termes persuasifs.

Le débit

Le **débit**, c'est-à-dire la vitesse d'élocution, est la vitesse à laquelle le message est dit. On dira qu'un locuteur a un débit lent, moyen ou rapide lorsqu'on veut spécifier sa manière de parler. Ce débit pourrait être lent pour s'assurer de la compréhension du message ou pour réconforter; moyen pour informer, compléter, préciser ses propos; rapide pour stimuler le destinataire, pour se montrer dynamique, entraînant, etc. Ainsi, le débit peut très bien varier lors d'un exposé selon les intentions de l'émetteur.

Le volume

Le **volume** est caractérisé par la force de la voix et peut être fort, moyen ou faible. Il faut savoir ajuster le volume selon l'auditoire et les éléments sonores ambiants : plus doux lorsque le public est restreint et les sons ambiants limités, plus élevé lorsque l'auditoire est plus étendu ou que les sons ambiants sont plus dérangeants. L'important est de s'assurer que les destinataires du message entendent et comprennent bien ce qu'on cherche à leur communiquer. Le volume peut jouer un rôle important, comme celui d'insister sur certains points que l'on considère primordiaux et qu'on veut mettre en évidence.

Le timbre

Le timbre est la sonorité particulière d'une voix. En général, un locuteur à la voix claire et agréable fera passer un message plus facilement qu'un autre dont la voix est moins harmonieuse. Il arrive aussi qu'un timbre de voix bien particulier attire davantage l'attention des auditeurs qu'un autre.

Le maintien

Avoir un bon **maintien**, c'est adopter une bonne posture (se tenir droit), ce qui est extrêmement important lors d'un exposé. Cela permet d'avoir un meilleur impact sur son auditoire. Le maintien fait preuve du degré de confiance que le locuteur a en lui.

Les mimiques et les gestes

Les mimiques et les gestes peuvent servir à exprimer un état d'esprit ou une émotion de sorte à faire passer le message désiré. Ils marquent parfois les grands points d'une présentation. Mais d'autres fois, ils révèlent la nervosité de la personne qui parle. Il vaut mieux éviter alors d'avoir un objet dans les mains lors de la présentation pour ne pas distraire l'attention des auditeurs. Imaginez un orateur qui froisse ses feuilles de notes, qui joue avec un crayon ou qui bat l'air avec ses bras tout le temps; cela rendrait très difficile la compréhension du contenu. Le bruit peut enterrer le discours et les yeux peuvent être orientés vers les gestes posés. Ainsi, on perd l'intérêt du public et l'impact du message diminue.

La direction du regard

La direction du regard doit être orientée vers l'auditoire dans la mesure du possible. Cela permet d'observer les réactions et s'assurer de la compréhension des auditeurs. Quelqu'un qui est toujours penché sur ses feuilles de notes ne verra pas les réactions, sa voix risque de moins porter et son attitude devient plutôt fermée : l'intérêt envers le discours en sera nettement diminué.

Les tics de langage

Les tics de langage sont les interventions sonores vides de sens qui parsèment le discours oral. Dans les contextes formels de communication orale (entrevue, exposé, etc.), il faut éviter les tics langagiers, c'est-à-dire les « eeee » et les « pis » qui interfèrent avec le message produit. Pour éviter ces « béquilles langagières » lors des présentations orales faites devant public, il faut pratiquer souvent son intervention sans toutefois apprendre le texte par cœur (ce qui enlève beaucoup de naturel).