

©2021 – Jérôme Duez
ISBN 979-10-93444-15-4
Couverture : JD, Marvel & Hamza Filali

Jérôme Duez

La parole irrésistible

*On ne peut rien apprendre aux gens.
On peut seulement les aider à découvrir qu'ils
possèdent déjà en eux tout ce qui est à apprendre.*

Galilée (1564-1642)

Sommaire

Sommaire.....	4
Ouverture.....	7
I – Apprendre à observer.....	13
1. Se connaître soi-même.....	15
Ne vous laissez pas embarquer !.....	17
Une objectivité relative.....	21
Le principe d'identification.....	23
Trouvez vos propres termes.....	24
Surveillez vos tics de langage.....	28
2. Où porter son regard ?.....	30
Palper l'air du temps.....	30
Le survol de l'information.....	32
La revue de presse : synthèse et analyse.....	34
Interroger ses idées préconçues.....	36
L' <i>autre</i> , trésor de surprises.....	37
S'ouvrir à l' <i>autre</i> par l'écoute active.....	39
II – Concevoir avec méthode.....	42
Imaginer son projet en accord avec soi-même.....	44
1. L'inspiration, cela se travaille.....	48
Écrire au réveil.....	49
Élargir le champ des possibles.....	53
Viser le haut de la montagne.....	55
Oser demander.....	57
La difficulté d'appliquer ces règles simples.....	58
Dites tout haut ce qui vous tient à cœur.....	60
La prise de notes pour dynamiser la pensée.....	61
Libérer les idées par le mapping.....	61
La consultation des oracles.....	65
2. Monter son projet.....	67
Une veille régulière.....	67
Les repères pour concevoir son projet.....	69
Imaginer son public ou son destinataire.....	74
Votre projet vous convient-il ?.....	77

III – Communiquer sainement.....	80
1. Pour cadrer votre sujet.....	82
A – La structure d’un texte.....	83
Le plan.....	84
L’ordre du discours.....	85
Se présenter.....	86
Présenter son projet ou son entreprise.....	88
Argumenter du point de vue de l’autre.....	90
La place centrale de l’objectif.....	93
Morceler son discours favorise l’écoute.....	94
B – La structure d’une introduction.....	96
Créer une problématique.....	100
Étude de l’introduction du présent ouvrage.....	102
Point commun entre l’introduction et le pitch.....	104
2. Pour convaincre ou influencer.....	106
Les effets subliminaux.....	107
A - Les techniques d’argumentation.....	110
Privilégier un style imagé.....	122
S’aligner sur la longueur d’onde de l’interlocuteur.....	125
B - L’engrenage, une mécanique imparable.....	127
L’engrenage et la foule.....	129
L’engrenage positif.....	131
C – Le storytelling, la puissance du récit.....	132
C’est toujours la même histoire.....	134
Les éléments du storytelling.....	138
Je ne suis pas un héros.....	141
De l’exploitation du storytelling en entreprise.....	143
Du bon usage du Storytelling.....	144
3. Pour devenir irrésistible.....	147
Argumenter dans un esprit d’union.....	148
La posture de l’ignorant pour mettre en confiance.....	151
L’ignorance, tremplin vers la connaissance.....	152
L’effort de pédagogie.....	153
De la pédagogie plutôt que de la bienveillance.....	155
L’expression du ressenti.....	157
Ouverture 2.....	162
Annexes.....	166

Annexe I – La respiration.....	167
Annexe II – Mesurez l’étendue de vos acquis.....	171
Annexe III – Lexique	175
Annexe IV – Le principe du message unique.....	179
Annexe V – Modèles de plans.....	183
Annexe VI – Modèles de pitch.....	187
Annexe VII – le style des écrits opérationnels.....	191
Annexe VIII – À propos de jargon.....	196
Annexe IX – Les termes de liaison.....	198
Annexe X – Le contenu éditorial.....	202
Annexe XI – Check-list du rédacteur pro.....	205
Annexe XII – Conseils de lectures.....	207
Remerciements	210
Du même auteur	211

Ouverture

Comme on ne peut pas plaire à tout le monde, avant de commencer à rédiger ce livre, je me suis interrogé sur le public que j'avais le plus envie de séduire. C'est ainsi : mieux nous connaissons notre public, plus nous avons d'atouts dans notre jeu pour l'attirer à nous. Je me suis donc créé une image précise de vous.

Je n'ai pas eu besoin de déployer un grand effort d'imagination, parce que je reçois déjà un public dans mes formations. Mes stagiaires se distinguent par le fait qu'ils ont demandé à se former. Ils sont volontaires pour apprendre, pour s'ouvrir à la nouveauté, pour évoluer, les yeux grands ouverts. Je souhaite retrouver devant ces pages un lectorat aussi éveillé.

Je vous vois comme une personne désireuse de reprendre à votre compte la phrase de Louisa May Alcott¹ :

¹ Louisa May Alcott (1832-1888) : romancière et militante pour l'abolition de l'esclavage et l'émancipation des femmes. Son œuvre la plus célèbre est *Les quatre filles du docteur Marsh*.

« Je ne crains pas les tempêtes, car j'apprends à diriger mon embarcation ».

Deux mots m'enchantent particulièrement dans la citation : « *j'apprends* », car il est toujours question de cela, les surprises de la vie étant autant de défis et de leçons, l'apprentissage est sans fin ; et « *diriger* », car l'époque de crise que nous traversons nous impose des réorientations constantes. Il nous faut redéfinir les choses : nos projets, nos perspectives et parfois nos valeurs... À condition de vouloir faire face à notre réalité et de vouloir diriger l'embarcation.

Je considère que vous prenez le parti de le vouloir. C'est pourquoi je m'adresse à vous comme à une personne mue par l'ambition de *diriger* sa vie, soucieuse de s'offrir de bons repères pour naviguer au mieux par tous les temps.

Vous reconnaissez-vous dans ce portrait ? Oui ? Alors la parole irrésistible devrait vous correspondre. Car **la parole irrésistible veille au bien-être par tous les temps**, à commencer par le vôtre : vous ressentez une cohérence entre ce que vous dites et la personne que vous êtes. Vous vous sentez bien dans vos propos, parce que rien de ce que vous dites ne heurte vos valeurs, vos convictions ou vos sentiments. De cette harmonie intérieure se dégage une autorité naturelle incontestable. De plus, comme rien ne vous heurte, vous trouvez toujours la formule pour ne pas heurter la personne en face de vous, quel que soit le message que vous avez à lui transmettre. **Cette forme de parole est irrésistible, car elle a le pouvoir de séduire dans l'instant et de s'inscrire dans la durée.**

La parole irrésistible est une pratique exigeante. Pour être acquise, une pratique *s'épouse*, littéralement. On ne l'effleure pas du bout des doigts, on signe un contrat de mariage. Tout contrat impose des conditions. Avec la parole irrésistible, il n'y en a qu'une : **vous devez viser l'émancipation.**

Tous les grands tribuns ne remplissent pas cette condition, tous ne sont pas irrésistibles, comme nous pouvons nous en rendre compte avec ces deux discours célèbres :

D'un côté, le discours de Martin Luther King, « *I have a dream* », dans lequel il dépeignait un monde où enfin la phrase « tous les hommes sont égaux » serait une réalité. Il nous *projetait l'image* de ce monde, cela devenait concret et séduisant pour tous les noirs, les opprimés et les esprits humanistes.

D'un autre côté, le discours de Donald Trump, « *We will build a wall* », dans lequel il promettait la construction d'un mur séparant les États-Unis du Mexique. L'image de ce mur était plus parlante que tous les mots pour séduire un électorat muré lui-même dans sa peur et sa rancœur.

Ces deux discours sont brillants. **Les deux orateurs parlent en cohérence avec leurs convictions, et cela contribue à leur charisme.** Ce n'est pas évident et c'est le fruit d'un travail que je vous propose de mener. De plus, **ces discours sont faciles à comprendre, parce que le style est imagé.** Chacun offre une *vision* au fort pouvoir évocateur ; ainsi, le public peut se faire son propre film de la société souhaitée par Luther King et par Trump.

Ces qualités suffisent à faire d'excellents orateurs, mais il se trouve que la parole de Luther King est irrésistible alors que celle de Trump ne l'est pas, parce que la première remplit l'unique condition : elle est émancipatrice. Elle est non violente et sert à créer des liens. Par conséquent, en bannissant autant que possible toute forme d'opposition et de domination, **elle vise à élever la qualité des rapports.**

Nous sommes de plus en plus nombreux à souhaiter une culture du nivellement par le haut – je le constate, c'est dans l'air du temps. Il sera souvent question de l'air du temps dans ce livre. Laissez-moi vous donner ma perception du temps présent. L'époque est chaotique et fiévreuse, c'est ce que nous montrent les infos. Si cette vision de notre époque était l'entière vérité, nos rues seraient à feu et à sang. Mais les infos ne constituent qu'un élément de l'air du temps.

Je vois les taux d'abstention croissants aux élections comme un autre élément. Une grande partie de la population n'est plus séduite par les discours militants et guerriers des campagnes électorales. Elle aspire à plus d'harmonie sociale. Elle préfère accorder sa confiance à la multiplication des initiatives individuelles au profit des solutions alternatives durables, solidaires, spirituelles. J'ai foi en la force de ce mouvement et en la croissance exponentielle du nombre de ses adhérents, sans quoi je n'aurais pas le courage de défendre mon propos.

J'ai cité deux discours, l'un nous invitant à participer au projet d'une société égalitaire, l'autre au projet d'une société aux frontières en béton armé. Entre les deux je n'hésite pas : le premier discours me séduit *irrésistiblement*. Et

mon engagement à défendre la parole irrésistible s'inscrit dans sa voie. Quant aux amateurs de murs aux frontières, je ne m'y oppose pas. J'accepte leur existence. Je n'y vois pas de problème, car ils passent à côté de ma parole comme je passe à côté de la leur. Nous ne nous entendons donc pas ; est-ce une raison pour nous faire la guerre ? Je préfère réserver mon énergie aux soins du temps partagé avec vous. J'ai la conviction que plus nous serons nombreux à *épouser* la parole irrésistible, moins les mouvements conflictuels auront prise sur nous ; alors les amateurs de murs s'affaibliront de leur propre essoufflement.

À présent, si vous avez continué la lecture, je pense pouvoir vous assurer que nous sommes entre gens de bonne compagnie, cher public ! **Je vous propose un voyage merveilleux au cœur de votre vérité et de votre créativité.** C'est un voyage en trois étapes, correspondant aux trois phases à maîtriser pour réussir vos interventions orales ou écrites :

- l'observation
- la conception
- l'émission et les échanges

Dans la première partie, votre observation portera sur votre environnement et sur votre manière de le percevoir et de le vivre. Vous vous entraînerez à prendre conscience des phénomènes autour de vous et en vous.

C'est de notre observation que germe et fleurit notre inspiration. Un sens de l'observation affûté est une condition pour *concevoir* quelque chose qui nous ressemble : une ligne de vie, un projet, un discours ou un simple propos.

La deuxième partie abordera les repères à suivre pour mener à bien la phase de conception. Nous nous intéresserons à la manière de déployer nos idées, tout leur en assurant une cohérence. À cette occasion, je présenterai quelques techniques pour libérer votre créativité et pour la cadrer.

Après seulement, vous pourrez envisager de vous exprimer. Nous verrons que cela repose en partie sur des techniques et en partie sur une attitude particulière, en parfait accord avec votre attitude d'observateur et de concepteur.

À l'issue de ce voyage, vous posséderez les meilleurs outils pour défendre des projets à la mesure de vos aspirations, et pour entretenir avec autrui des rapports plus élevés, à l'image d'un monde plus sain que vous contribuerez à créer.

Veillez embarquer, le départ est imminent !

I – Apprendre à observer

Nous prêtons trop peu d'attention à ce qui nous est familier. Voyez les mots courants, nous les prononçons sans en mesurer le sens ou la portée, parce que nous croyons les connaître depuis l'enfance. Chacun s'en fait sa propre définition, et attribue aux mots un sens personnel. Nous ouvrons le dictionnaire pour chercher la définition d'un mot nouveau, mais le faisons-nous pour vérifier celle d'un mot banal ?

Ainsi, le mot *observer* : je l'entends trop souvent employé comme un synonyme du verbe *regarder*. Ou *regarder attentivement*... Comme il est question de ce mot dans cette première partie, nous devons nous mettre d'accord sur sa définition. Je vous en livre une officielle, celle de mon vieux dico, le Petit Robert de 1977 :

Observer : *considérer avec attention afin de connaître, d'étudier.*

Il suffit d'ouvrir le dictionnaire et de passer en *mode observation* d'un mot courant, pour que la clarté de sa définition nous connecte à une autre dimension ! Ce mot apparaîtrait dans toute sa clarté et sa plénitude – n'est-il pas magnifique ?

Mon vieux dico nous dit qu'*observer* va beaucoup plus loin qu'un simple regard attentionné. *Observer* relève de l'expérience. Et cela peut devenir une expérience de chaque instant, pour peu que nous maintenions notre esprit attentif. **Il y a beaucoup à apprendre de ce que nous croyons connaître, dès que nous acceptons l'idée que rien n'est banal, que tout est signifiant et potentiellement surprenant.**

L'observation est une forme d'échange hypersensible : je regarde autour de moi, je m'interroge sur l'effet que produit sur moi ce qui frappe mon regard et sur mon sens de la sélection : *pourquoi est-ce qu'à l'intérieur de mon champ de vision des choses m'interpellent, alors que je perçois à peine les autres éléments ? Qu'est-ce que cela m'apprend sur moi ?* **Observer en conscience cet échange entre ce qui m'entourne et moi-même constitue la matière même de l'expérience.** Et cette activité m'aide à progresser.

1. Se connaître soi-même

En pratiquant l'observation, nous découvrons qu'à chaque instant, nous avons une manière personnelle d'interpréter ce qui nous interpelle, puis de nous conditionner nous-mêmes en fonction de cette interprétation. **Nous créons nos propres fictions de la réalité.**

Voici un exemple que les usagers des métros connaissent bien. Une personne entre dans le wagon devant vous et s'arrête, vous bloquant l'accès. Le temps vous étant compté avant la fermeture des portières, vous devez pousser cette personne afin d'entrer. Je viens de décrire un fait, une réalité de l'instant. Pourtant, il peut exister plusieurs façons d'interpréter et de vivre ce fait.

Supposons que vous ayez les idées noires. Devant ce dos qui vous bloque le passage, vous pensez : « *Pauvre type ! Tu te crois seul au monde ? Tu t'en fous des autres ? Tiens, prends ça !* » Et votre poussée est brutale : un coup d'épaule, paf ! Inutile de vous dire que ce geste amorce mal votre journée. Dans les minutes qui suivent, vos pensées noires s'enchaînent (en résumé, elles disent : « *Les gens sont nuls, le monde est nul.* »), et ce ressenti radical façonne votre regard. Autour, vous ne voyez que les gens maussades, dont la triste mine confirme l'idée que vous vous faites de l'humanité.

À présent, voyons ce qu'il se passe quand votre moral est au beau fixe. Quand la personne vous bloque le passage, vos pensées ressemblent à : « *Le pauvre ! Il doit avoir peur ou subir un stress terrible ! Allons, un zeste de douceur*

lui fera du bien ! » Et vous posez une main sur son omoplate en poussant légèrement ; au besoin, vous émettez un « pardon » suave. Preuve qu'on peut pousser les gens sans les bousculer ! Ensuite, les effets positifs de votre action sont fantastiques. Nous ignorons si cela change quoi que ce soit à la journée de cette personne, mais à la vôtre assurément ! Cette fois, vous voyez que la paix est possible sur cette planète. D'ailleurs autour de vous, la présence de quelques visages paisibles et souriants vous le confirme.

Analysons ce qu'il se passe, dans un cas comme dans l'autre :

1°) Un fait tangible survient : une personne vous bloque le passage.

2°) Aussitôt, les pensées affluent pour interpréter ce fait et lui associer une signification. Selon votre humeur et votre personnalité, vous pouvez penser que cette personne a besoin qu'on la réveille en la bousculant, ou au contraire qu'elle est apeurée et qu'elle a besoin d'être rassurée... Quoi que vous pensiez, vous venez de vous *faire un film* qui vous transporte dans une autre réalité : celle que vous avez plus ou moins décidé de vous créer dans l'instant et pour l'instant à venir. Justement, le voici !

3°) Juste après vous être façonné votre interprétation de l'événement, vous agissez en droite ligne avec votre ressenti et votre conviction. Ainsi, votre façon de voir les choses s'inscrit à son tour dans la réalité, vous êtes responsable du fait suivant : vous poussez la personne, soit avec brutalité, soit avec douceur. Cette action – autrement dit, ce nouveau fait – a été conditionnée par votre propre film. Vous vous êtes automanipulé.

4°) Vous assumez la responsabilité de votre action, et pour cela, vous vous faites un nouveau film. Si votre action a été brutale, vous pensez que cette personne ne vaut pas mieux, et pour aller dans votre sens, votre film interne vous dépeint un monde brutal, où l'homme est un loup pour l'homme. Pareillement, si vous êtes dans le registre de la douceur : vous pensez que la douceur est possible en ce monde, parce que les gens bons se comptent par millions et qu'il n'existe pas de force plus grande que l'amour. Ce nouveau film, qu'il soit baigné d'un esprit négatif ou positif, aura son influence sur votre humeur et sur votre action suivante. Et ainsi de suite. **Le regard porté sur un fait conditionne le sens des actes, lesquels conditionnent à leur tour votre regard sur la réalité de l'environnement.**

Quand vous vous mettez en mode *observation*, vous ne confondez pas les faits avec vos pensées. Et avec de la pratique, vous êtes capable de choisir le film le plus avantageux pour vous. Autrement dit, **le film que vous vous projetez peut relever de votre libre arbitre.**

Prenez conscience que la première machine à effets spéciaux, la plus formidable et sophistiquée, c'est vous-mêmes. Habituez-vous à observer vos pensées se bousculer, voyez les *techniques d'effets spéciaux* qu'elles utilisent pour vous absorber dans leur mécanisme.

Ne vous laissez pas embarquer !

Notre culture déploie des effets spéciaux qui nous orientent et nous désorientent, sans cesse et partout : sur les affiches publicitaires, sur les tables de bistro, sur You-

Tube et les réseaux sociaux, dans les émissions culturelles et aux infos... Or, il n'est pas toujours facile de déceler ces effets. Car tantôt, nous ignorons les techniques d'influence, ou nous avons beau les connaître, il arrive toujours de nouveaux procédés qui échappent à notre vigilance ; tantôt, face à l'information, nous ne disposons pas des sources fiables pour infirmer ou confirmer.

Nous pouvons nous laisser facilement manipuler par les effets spéciaux culturels. Mais puisque la manipulation consiste à nous faire agir contre notre gré, **il nous est toujours possible de retrouver le droit chemin en portant notre attention sur notre intuition.** Celle-ci dépasse l'analyse et le champ du formulable. Cela se situe quelque part, disons, au niveau de nos organes de perception.

Nous ne savons jamais avec certitude si un message est vrai ou faux par la simple analyse. En revanche, **ce que nous pouvons mesurer indiscutablement quand nous sommes attentifs à nous-mêmes, c'est la sensation que produit ce message sur nous.** Sans besoin de décortiquer ledit message, nous le *sentons* – à condition d'être à notre écoute, et de laisser nos sensations toucher notre conscience.

L'activité cérébrale fait l'objet de découvertes scientifiques régulières. Aujourd'hui, il est devenu certain que **la réflexion ne se limite pas au cerveau.** Celui-ci commande le corps et le corps l'oriente. Une douleur corporelle peut entraver une réflexion. Elle peut aussi délivrer un message, l'avertissement de quelque chose à corriger dans notre vie, sans quoi cette douleur risque de dégénérer en maladie. C'est de la communication : le corps reçoit des messages du

déhors – comme s’il était couvert d’antennes – et en renvoie à son tour en dedans.

Il semble donc logique d’affirmer qu’une réflexion de qualité doit laisser les canaux ouverts entre ces trois entités au moins : environnement-corps-cerveau.

Il n’est pas indiqué de privilégier un canal de pensée et d’être « trop dans sa tête », réagir « avec ses tripes » ou « sur un coup de sang », « n’écouter que son cœur » et « se laisser déborder par ses émotions »... La tête, les tripes et les organes, le sang, le cœur et les émotions, rien n’est à négliger, tout compte. Souvent, **quand on reproche à une personne d’agir sans réfléchir, on est imprécis ; il serait plus juste de dire qu’elle ne réfléchit pas pleinement.**

Prenez conscience de cela. Demandez-vous : « Quelle partie de mon corps est en train de couper le canal de la communication jusqu’au cerveau ? »

Voici un exercice qui peut vous aider à développer l’écoute de soi : regardez un film d’action intense, le genre de film qui vous « coupe le souffle ». Au moment du *climax*, sortez de l’état d’hypnose dans lequel vous plonge le film, et observez-vous. Quelle partie de vous est la plus tendue ? Où sentez-vous le sang affluer avec le plus de force ? Remarquez que vous ne respirez pas régulièrement. **Remarquez les tensions dans votre corps. Respirez pour les chasser.** (Vous trouverez un exercice de respiration à l’annexe I.)

Continuez à regarder le film avec cette distance, et **interrogez-vous sur la façon dont le film s’y prend pour emporter votre attention.** Appréciez ses procédés spécialement

agencés pour vous couper le souffle. S’y prend-il par le montage vif ? Par des couleurs criardes ? Par le jeu tendu des acteurs ? Par des flashes qui heurtent la rétine ? Par des sons stridents ? Écoutez attentivement la bande-son. Faites la distinction entre la piste musicale (quel est son rythme ? Joue-t-elle plus des basses ou des aigus ? Est-elle acoustique, électrique ou synthétique ?) et la piste des bruitages. Remarquez que chaque fois qu’un personnage sort un couteau, on entend un son métallique, comme si fendre l’air produisait ce son-là. Et dans cette poursuite de voitures, entendez la composition symphonique des moteurs et des crissements de pneus. Certaines pistes de bruitages dans un film d’action ont leur propre écriture et sont orchestrées comme de la musique.

Prenez l’habitude de ne pas vous laisser embarquer systématiquement par les produits audiovisuels que vous consommez, que ce soit les infos (où les effets sonores sont légion), les vidéos sur les réseaux sociaux (combien sont conçues pour vous couper le souffle !) et les films.

Soyez à l’écoute de votre corps de la même façon quand vous écrivez un email. Il vous arrive de vous emporter. Vous venez de recevoir un email désagréable et vous répondez sous le coup de l’énervement, vous vous emballez sous l’effet de votre humeur négative – **remarquez qu’à ce moment-là, vos doigts tapent plus fort sur le clavier.** Un autre jour, vous êtes euphorique, car vous venez de remporter une épreuve à votre travail ; et en écrivant vos emails, vous multipliez les traits d’humour, qui ne seront pas forcément perçus comme de l’humour par votre destinataire – **remarquez que vous vous faites sourire ou rire pendant que vous rédigez.** Dans ces deux cas, vous laissez votre humeur diriger votre discours ; alors **vous pouvez**

être sûr que des mots malheureux vont sortir et qu'au final, vous risquez de provoquer un conflit.

Quand vous relisez votre texte juste après l'avoir rédigé, vous manquez encore de sang-froid pour le corriger avec justesse, vous restez sous l'influence de vos humeurs. Alors, votre sens de l'analyse est embrumé et vous vous laissez séduire par une phrase malheureuse parce que, sur le moment, vous trouvez qu'elle *percuté bien*. Mais votre corps vous dit toujours le contraire. Ce sont des tensions particulières au niveau du cou, des épaules ou du plexus solaire. Ou ce peut être un manque d'ampleur et de souplesse dans la respiration. Ou un léger mal de ventre. Ou un tic facial, une grimace... D'une façon ou d'une autre, **votre corps sent les problèmes de votre texte au moment où vous l'écrivez et à la relecture**. Si vous savez l'écouter, vous l'entendrez dire : « *Attends un moment avant de relire à tête reposée.* »

Une objectivité relative

Objectivement, un verre à moitié rempli est « à moitié rempli ». Dire qu'il est « à moitié vide » ou « à moitié plein » relève de la subjectivité. Or, nous aimons livrer notre interprétation des faits, et il est rare que nous parlions d'un verre « à moitié rempli ». Comme si le factuel nous semblait inconsistant, privé de sens, nous éprouvons le besoin de le transcender en lui imprimant notre propre sens.

C'est pourquoi – je le remarque souvent –, à force d'user de leur subjectivité, des personnes croient rendre compte