



M.A V.I.E.

Cinq dimensions pour prendre la parole avec clarté et conviction

La méthode de L'École du Grand Oral

Alexandre Labadie



Pourquoi **M.A V.I.E.** ?

Rassurez-vous : je ne vais pas vous raconter ma vie !

M.A.V.I.E. est un acronyme. Cinq lettres pour retenir cinq dimensions essentielles de la prise de parole.

Nous allons les découvrir. **Mais ce nom ne doit peut-être rien au hasard.**

Prendre la parole, c'est toujours s'exposer un peu.

Personnalité, convictions, émotions, histoire personnelle... **jusqu'à notre accent parfois.**



M.A.V.I.E. : cinq lettres, cinq dimensions

Message

Construire ce que j'ai à dire.

Auditoire

Déplacer mon attention vers ceux à qui je parle.

Verticalité

Trouver une assise.

Incarnation

Rendre ma conviction perceptible.

Enthousiasme

Apporter le souffle.



M comme **M**essage

Un discours commence bien avant les premiers mots.

La première condition d'une parole assurée : savoir précisément ce que l'on veut dire.



Deux idées qui changent tout

1 — Un message mal préparé nourrit le trac.

Le stress n'est pas toujours la cause de nos difficultés.

Il en est parfois la conséquence.

2 — Un message pertinent ne suffit pas.

Quelques idées justes peuvent tenir en trois lignes.

Un discours, lui, doit embarquer, fédérer et convaincre.

Un message bien préparé rassure l'orateur. Un message bien construit embarque l'auditoire.



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Un message qui embarque ne repose pas seulement sur de bonnes idées.

Il se construit.

Une accroche

pour capter l'attention

Une structure

pour donner un chemin

Des arguments

pour convaincre

Des histoires et des analogies

pour rendre les idées concrètes

Des mots précis

pour dire exactement ce que l'on veut dire

Des objections anticipées

pour ne pas être pris au dépourvu

Une conclusion

pour laisser une trace

La spontanéité qui impressionne est souvent le fruit d'un travail invisible.



MISSION D'OBSERVATION

La prochaine fois qu'un orateur retiendra votre attention, posez-vous une question toute simple :

Pourquoi ?

Est-ce son accroche ?

Une histoire ?

La manière dont ses idées s'enchaînent ?

Une comparaison ?

Sa conclusion ?

**N'écoutez plus seulement ce qui est dit.
Observez aussi comment le message est construit.**



M comme Message



« Un discours improvisé est un discours qui a été réécrit trois fois. »

Winston Churchill



A comme **A**uditoire

Prendre la parole, ce n'est pas seulement accepter d'être regardé.

C'est apprendre à regarder ceux qui nous écoutent.



Deux idées qui changent tout / 1

1 — Plus vous vous observez, moins vous êtes présent

Face à un auditoire, nous devenons facilement spectateurs de nous-mêmes

Que pensent-ils de moi ?

Est-ce que ma voix tremble ?

Que faire de mes mains ?

À force de nous regarder parler, nous cessons presque de parler aux autres.



Deux idées qui changent tout /2

2 — Le plaisir de donner peut se substituer à la peur.

Une autre question devient alors possible :

Qu'est-ce que je peux leur apporter ?

Une idée.

Une expertise.

Une solution.

Une énergie.

Je ne suis plus celui qui est regardé. Je deviens celui qui regarde.



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Un auditoire se sent considéré lorsque l'orateur...

S'intéresse à ses attentes

avant même de préparer son intervention.

Choisit des exemples qui lui parlent

plutôt que ceux qui lui viennent spontanément.

Anticipe ses interrogations

avant même qu'elles ne soient formulées.

Regarde réellement les personnes présentes

au lieu de réciter son discours.

S'adapte aux réactions de la salle

plutôt que de dérouler coûte que coûte ce qu'il avait prévu.

Cherche d'abord à être utile

avant de chercher à être convaincant.

Votre auditoire n'attend pas que vous soyez parfait. Il attend que vous soyez là pour lui.



A comme Auditoire

L'orateur doit s'effacer derrière son message pour se tourner vers son auditoire.

- Orienter son énergie **vers l'autre**.
- Chercher la **connexion**, non la performance.
- Faire de la **générosité** une manière de s'oublier.

L'aisance ne vient pas de l'oubli du public. Elle naît de l'oubli de soi.



MISSION D'OBSERVATION

Lors de votre prochaine prise de parole, tentez une expérience :

Pendant trente secondes, oubliez-vous !

Ne cherchez pas à contrôler votre voix.

Ne pensez pas à vos gestes.

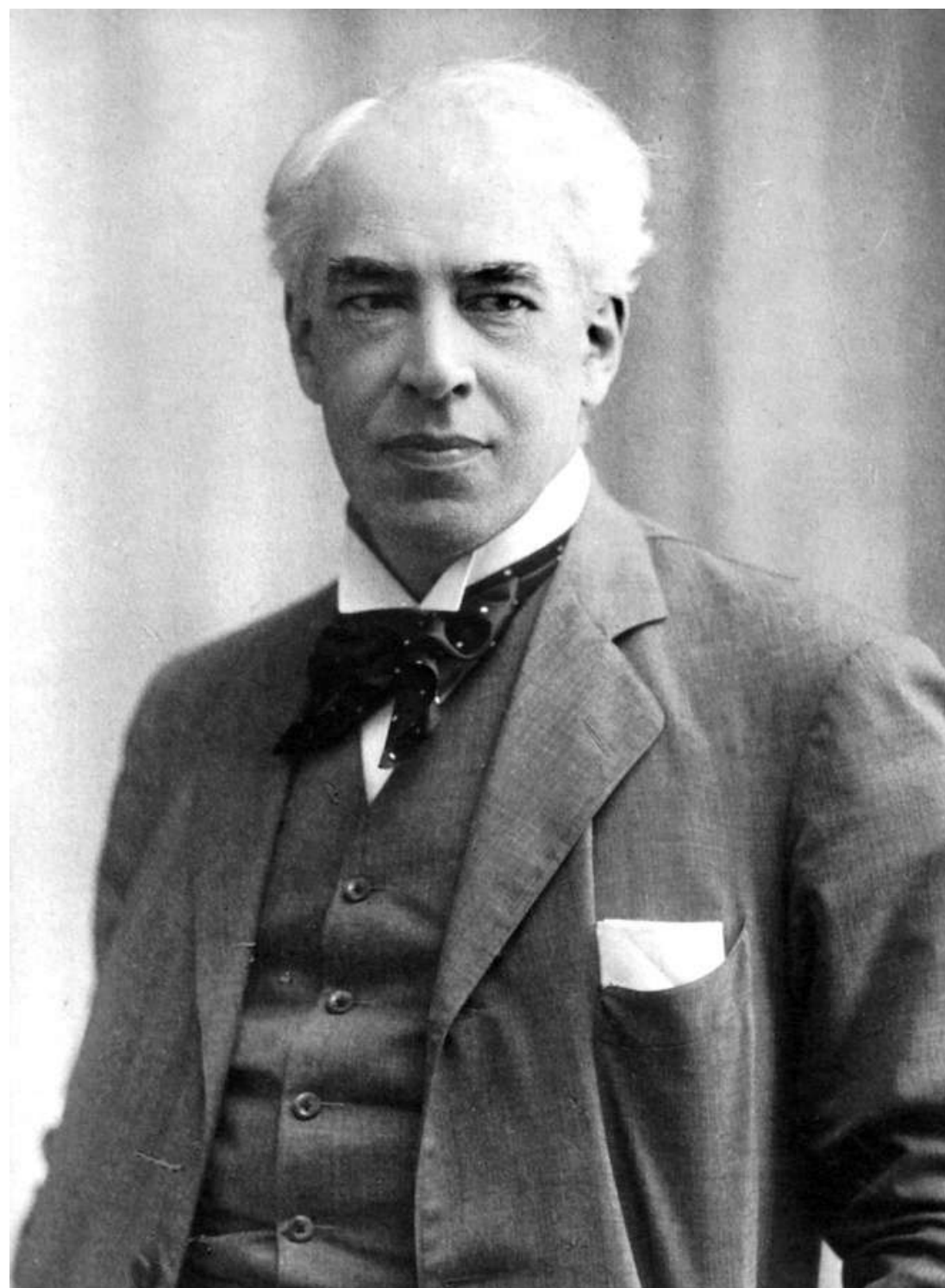
Ne vous demandez pas quelle image vous renvoyez.

Regardez. Écoutez. Adressez-vous réellement à quelqu'un.

L'aisance ne vient pas de l'oubli du public. Elle naît de l'oubli de soi.



A comme **A**uditoire



**« Ne cherchez pas en vous, en vous, il n’y a rien ;
cherchez dans l’autre, celui qui est en face de vous »**

Constantin Stanislavski (1863-1938)

Acteur, metteur en scène et théoricien du théâtre russe.
Son travail sur le jeu de l'acteur inspirera les méthodes de
l'Actors Studio.



V comme **V**erticalité

Un jour, alors que je souffrais du dos, mon kiné m'a donné
un conseil d'une simplicité désarmante :

« Commencez déjà par vous tenir droit. »

Je venais d'être nommé chef d'établissement.
J'ai commencé à observer ce que cette posture changeait
dans ma relation aux élèves, aux enseignants, aux parents.

Et si le corps pouvait précéder la confiance ?



Deux idées qui changent tout / 1

1 — La confiance ne vient pas toujours de l'intérieur.

Nous attendons souvent de nous sentir sûrs de nous pour en donner les signes.

Et si nous faisons parfois le chemin inverse ?

Se redresser.

S'ancrer.

Respirer.

Le corps n'exprime pas seulement notre état intérieur. Il peut aussi contribuer à le transformer.



Deux idées qui changent tout / 2

2 — La verticalité inspire confiance avant même les premiers mots.

Avant que vous ayez parlé, votre auditoire vous a déjà vu.

Une posture stable ne dit pas :

« Regardez comme je suis sûr de moi. »

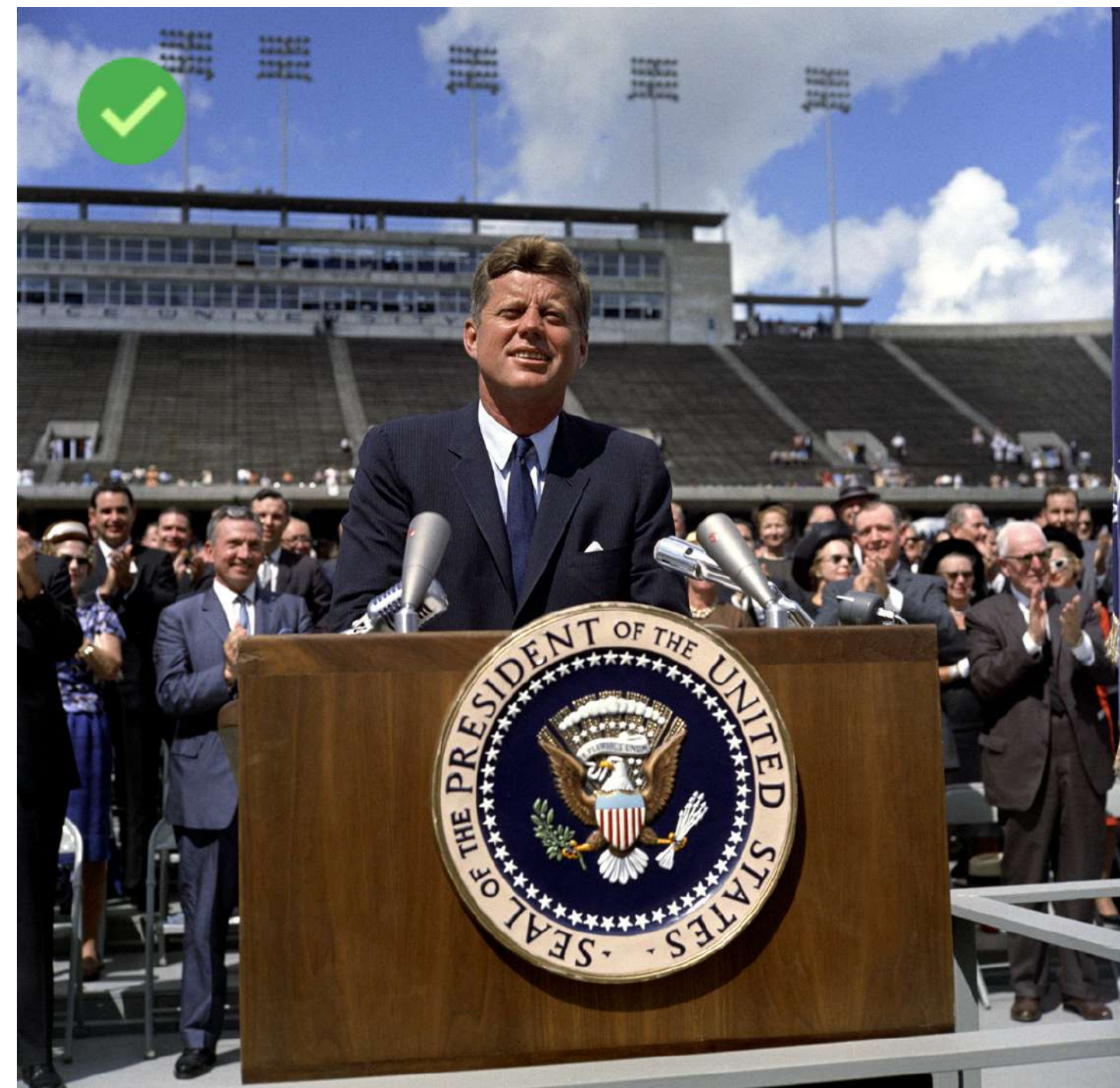
Elle dit simplement :

« Je suis là. »

**La verticalité ne consiste pas à paraître plus grand.
Elle permet de paraître plus présent.**



V comme Verticalité



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Le corps est le socle de la parole

- Se tenir **droit, stable, ancré**.
- Une posture ouverte **libère la respiration** et **clarifie la voix**.
- L'ancrage corporel renforce la **confiance**.
- La verticalité donne **présence et prestance**.

Avant de prendre la parole, prenez votre place.



MISSION D'OBSERVATION

Lors de votre prochaine prise de parole, avant de commencer :

Prenez quelques secondes pour prendre votre place.

Posez les deux pieds au sol.

Redressez-vous sans vous raidir.

Relâchez les épaules.

Respirez.

Puis parlez.

Et surtout, observez :

Votre voix change-t-elle ?

Votre respiration ?

Votre sentiment de confiance ?

Votre manière d'occuper l'espace ?

Parfois, le corps trouve l'assurance avant l'esprit.



V comme Verticalité



“Agenouillez-vous et vous croirez”

Pensées

Blaise Pascal (1623-1672)

Philosophe, mathématicien et physicien français.

La disposition du corps dispose l'esprit à la foi.



Et si se redresser, c'était déjà commencer à croire en soi ?



I comme Incarnation

La verticalité crée les conditions de l'incarnation.

À l'oral, un message ne passe pas seulement par les mots.

Il prend corps dans une voix, un regard, des gestes, une présence.

Incarné, c'est donner chair.



I comme Incarnation

Un discours ne se récite pas, il s'incarne.

- Utiliser **le corps, la voix et le regard**.
- Varier **le rythme, le ton, le débit**.
- Rechercher une **interaction vivante** avec le public.



Deux idées qui changent tout / 1

1 — Incarner, c'est rechercher la congruence.

Les mots disent quelque chose

La voix et le corps aussi.

Lorsque les trois racontent la même histoire, quelque chose se produit :

La conviction devient perceptible.

Incarner, c'est mettre en accord ce que l'on dit, ce que l'on ressent et ce que l'on donne à voir.



Deux idées qui changent tout / 2

2 — La congruence se construit avant de prendre la parole.

Il arrive que nous devions porter un message auquel nous n'adhérons pas totalement.

Une décision.

Une consigne.

Un changement.

Dans ce cas, cherchez votre :

POINT DE CONVERGENCE

L'endroit où ce message rejoint vos valeurs, votre rôle, votre expérience ou vos responsabilités.

La congruence ne consiste pas à tout approuver.

Elle consiste à trouver l'endroit depuis lequel on peut parler juste.



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

LES MOTS

Ce que l'on comprend

LA VOIX

Ce que l'on entend et ressent.

LE CORPS

Ce que l'on voit et ressent.

Posture · ancrage · gestuelle · expressions · regard · intonation · débit · volume · silences

**Le corps et la voix ne remplacent pas la force du message.
Ils la rendent perceptible.**



MISSION D'OBSERVATION

Pour votre prochaine prise de parole, choisissez **une phrase importante de votre message.**

Dites-la une première fois.

Puis demandez-vous :

Pourquoi est-ce que je tiens vraiment à dire cela ?

Observez ce qui change.

Votre regard ?

Votre voix ?

Votre rythme ?

Vos gestes ?

Quand la conviction change, le corps et la voix changent avec elle.



I comme Incarnation

“Le grand secret pour émouvoir les autres, c'est d'être ému soi-même”

Institution oratoire, livre VI, chapitre 2, § 26

Quintilien (v. 35 – v. 100)

Rhéteur et pédagogue romain, auteur de l'*Institution oratoire*.



E comme **E**nthusiasme

Prendre la parole, c'est accepter de changer d'énergie.

Animer une réunion, présenter un projet, défendre une idée...
suppose d'abord d'être soi-même animé.

Dès qu'on vous donne la parole, adoptez l'état d'esprit de l'orateur.



Deux idées qui changent tout /1

1 — La parole demande un supplément d'énergie.

Dans la vie quotidienne, nous pouvons être fatigués, préoccupés, mélancoliques.

Mais lorsque nous prenons la parole, nous changeons momentanément de registre.

Prendre la parole, c'est apporter dans la pièce un peu plus d'énergie que celle qu'on y a trouvée.



Deux idées qui changent tout /2

2 — L'enthousiasme n'est pas toujours joyeux.

Une prise de parole peut être grave.

Solennelle.

Émouvante.

L'enthousiasme, c'est mettre son énergie à la hauteur de l'événement.



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Une énergie légèrement supérieure

à celle de la conversation ordinaire.

Une voix vivante

qui varie en rythme, en intensité et sait laisser des silences.

Une énergie adaptée à l'événement

dynamique, chaleureuse, grave ou solennelle.



MISSION D'OBSERVATION

Lors de votre prochaine prise de parole, posez-vous juste avant de commencer :

Quelle énergie cette situation exige-t-elle de moi ?

Plus de dynamisme ?

Plus de chaleur ?

Plus de gravité ?

Plus de calme ?

Puis ajustez volontairement **votre voix, votre rythme et votre présence.**

Ne cherchez pas à avoir plus d'énergie. Cherchez l'énergie juste.



E comme Enthousiasme



Francesco Hayez, *Ulysse à la cour d'Alcinoos* (1814-1815).

Être enthousiaste, c'est être habité.

Le mot enthousiasme vient du grec **enthousiasmós**, lié à theós, « **dieu** ».

À l'origine, l'enthousiasme désigne l'état de celui qui est **inspiré, habité par le divin.**

Et Ulysse ?

Ulysse est un héros.

Mais il est aussi un formidable conteur.

Dans L'Odyssée, Ulysse raconte lui-même nombre de ses aventures.

Il ne suffit pas d'avoir quelque chose à raconter.

Encore faut-il être habité par son récit.



M.A. V.I.E.

- **Un message à construire.**
- **Un auditoire à rencontrer.**
- **Une verticalité à trouver.**
- **Une parole à incarner.**
- **Un enthousiasme à transmettre.**

Au début, M.A.V.I.E. était un acronyme. Il est devenu un chemin.

Parce que prendre la parole, c'est toujours engager un peu de soi.



Et après ?



Alexandre Labadie

Fondateur de L'École du Grand Oral

Vous souhaitez aller plus loin, travailler votre prise de parole ou découvrir les formations ?

→ **Découvrir les formations**

lecoledugrandoral.com

→ **Échanger avec Alexandre Labadie**

Choisir un créneau pour échanger :

[Prendre rendez-vous](#)

