




UNEQ

UNION DES ÉCRIVAINES
ET DES ÉCRIVAINS QUÉBÉCOIS



**L'IMPACT DES
REPRÉSENTATIONS
PUBLIQUES
POUR L'ÉCRIVAIN**

VOLET PROMOTION

PAR **VÉRONIQUE MARCOTTE**

AUTEURE
Véronique Marcotte

INFOGRAPHIE
Anne Migner-Laurin

RÉVISION
UNEQ

L'Union des écrivaines et des écrivains québécois tient à remercier le ministère du Patrimoine canadien pour son soutien financier grâce auquel la trousse d'outils de perfectionnement professionnel *L'auteur, un agent autonome* est rendue possible.

Le Conseil québécois des ressources humaines en culture (CQRHC) a soutenu la réalisation de ces guides grâce à une aide financière de la Commission des partenaires du marché du travail (CPMT).

La Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) a également accordé son appui financier pour la réalisation de ce projet.

ISBN-version PDF : 978-2-923021-39-3
ISBN-version imprimée : 978-2-923021-45-4
Dépôt légal – Troisième trimestre 2014
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
Toute reproduction interdite
sans autorisation écrite.
© Conseil québécois des ressources
humaines en culture

Canada



Canadian
Heritage Patrimoine
canadien

**Commission
des partenaires
du marché du travail**

Québec



**Conseil québécois des
ressources humaines en culture**
Comité sectoriel de main-d'œuvre de la culture

**Société
de développement
des entreprises
culturelles**

Québec



UNEQ

UNION DES ÉCRIVAINES
ET DES ÉCRIVAINS QUÉBÉCOIS

TABLE DES MATIÈRES

[A] L'ORATEUR AU-DESSUS DE TOUTES CHOSES

- a.** Le modèle d'orateur **5**
- b.** Les caractéristiques du bon orateur **6**
- c.** Un orateur charismatique : tenir le rôle **7**

[B] LES DIFFÉRENTES « NATURES » DE REPRÉSENTATION

- a.** La lecture devant public et la conférence **8**
 - 1. *La préparation*
 - 2. *Les types de public*
 - 3. *La synergologie*
 - 4. *Autres trucs et astuces*
- b.** La séance de signature **14**
 - 1. *La préparation*
 - 2. *Les types de public*
 - 3. *La synergologie*
 - 4. *Autres trucs et astuces*

- c.** Les entrevues en salle, à la radio et à la télévision **17**

- 1. *La préparation*
- 2. *Les types de public*
- 3. *La synergologie*
- 4. *Autres trucs et astuces*

- d.** Notes supplémentaires : les cinq dimensions du langage non verbal **19**

[C] EXERCICE PRATIQUE

Le système des valeurs – plan à constellations **21**

En tant qu'écrivain, vous êtes appelé à vous manifester en public. Que ce soit lors d'une lecture, d'une conférence, d'une table ronde, d'un atelier de création littéraire ou même d'une séance de signature dans un salon du livre, votre présence contribue à la promotion de votre œuvre, devient l'une des importantes ramifications à votre métier et vous permet de gagner votre vie en tant qu'écrivain.

« En parlant, l'homme danse au-dessus de toutes choses. »

- Nietzsche

Cependant, il n'est pas donné à tout le monde de se sentir à l'aise en public, de capter l'attention de l'auditoire ou de se préparer adéquatement. Prendre la parole sur la place publique amène à endosser un rôle, celui de l'orateur, et à tenir ce rôle durant toute notre intervention.

Avec une bonne préparation, quelques heures de répétition et de bons trucs, vous pourrez, en tant qu'écrivain, vous incarner sur la place publique.

[A]

L'ORATEUR AU-DESSUS DE TOUTES CHOSES

a Le modèle d'orateur

Avant d'amorcer la lecture de ce guide ou de vous préparer à une intervention publique, rappelez-vous un conférencier, un écrivain en lecture, un orateur dont l'enthousiasme et la performance vous ont marqué. Imaginez sa communication par le corps, son ouverture et sa disponibilité. Si cette personne vous donnait l'impression de venir partager avec vous un temps de réflexion, sa propre réflexion, et si sa manière de se questionner ou de

partager avec vous sa façon de penser a influé sur votre propre façon de réfléchir, c'est que cet orateur a marqué votre imaginaire. À l'écouter, vous vous êtes senti compris, intelligent. Vous vous êtes reconnu en lui. Ce performeur existait, en public, en tant qu'être humain. Son discours était fluide, limpide, et s'il communiquait avec vous par les mots, il le faisait aussi par les gestes et le regard.

Il ne faisait pas un monologue.
Il *dialoguait* avec vous.

b Les caractéristiques du bon orateur

Tout au long de ce guide, vous serez encouragé à lire et à mettre en contexte les qualités d'un bon orateur. Ces caractéristiques peuvent s'acquérir et se travailler, c'est un talent que tous peuvent développer. Et à défaut d'élocution, dans le pire des cas, vous pourrez envisager la maîtrise de l'éloquence !

Ces caractéristiques sont :

- » La confiance en soi
- » L'ouverture à l'autre
- » La bienveillance pour l'auditoire
- » L'intérêt à faire passer le message
- » La capacité à théâtraliser
- » La prédisposition à communiquer
- » L'aisance corporelle
- » La bonne utilisation de la voix
- » La facilité à comprendre le langage du corps : l'empathie



Un orateur charismatique : tenir un rôle

Prendre la parole en public veut dire entrer en représentation. Pour être en représentation, il faut endosser un rôle et le tenir durant toute la prestation, quelle qu'elle soit. *Le charisme devrait faire partie de ce rôle.*

Un orateur charismatique est une personne qui sait où elle va, elle est animée par un idéal, une passion, elle poursuit des objectifs et suscite la passion chez les autres. Le charisme, c'est aussi savoir convaincre la personne qui nous écoute et avoir confiance en sa capacité à faire passer le message. La confiance en soi, ou *paraître en confiance*, est l'un des éléments stabilisateur d'une bonne performance : être en contact avec l'émotion, le sentiment de confiance en soi permet l'adhésion aux idées énoncées et sécurise le public devant nous.

Enfin, une personne charismatique est quelqu'un d'enthousiaste, de souriant et de spontané. Se permettre la spontanéité est une preuve de confiance : savoir s'arrêter, sortir du sujet, engager une conversation le temps d'un instant avec le public amène à intégrer ce public dans l'événement qui se produit au moment présent. Ainsi, l'orateur s'exprime avec aisance et anime son discours comme un homme de théâtre.

Toutes ces notions s'apprennent et s'acquièrent avec organisation, pratique et temps. Si vous êtes attentif à l'autre, que vous reconnaissez qu'il a de l'intérêt et que vous pouvez éveiller sa curiosité, vous êtes en mesure de vous exprimer et de vous incarner en public.

[B]

LES DIFFÉRENTES «NATURES» DE REPRÉSENTATION

a La lecture devant public et la conférence

1. La préparation

Choisissez votre texte

Pour la lecture publique, prenez un texte avec lequel vous êtes à l'aise tant au niveau du contenu que du contenant. Préférez un texte que vous avez de la facilité à lire, duquel vous êtes fier et dont le propos ne vous amène pas à la censure (un texte trop personnel, trop près de vous pourrait vous encourager à vous censurer et, même inconsciente, cette censure est visible pour le public).

Pour la conférence, respectez le thème préconisé. Vous devez maîtriser tous les éléments contenus dans votre conférence, car le public peut, à tous moments, vous arrêter pour vous demander des précisions.

Développez votre système de valeurs/émotions (voir exercice pratique p. 21)

Quelles sont les émotions que vous désirez véhiculer par le biais du texte que vous avez choisi ? Cet exercice vous amènera à nuancer votre interprétation publique du texte.

Chronométrez la durée de votre lecture

Avant de monter sur scène et lorsque vous répéterez à la maison, prenez soin de calculer la longueur de votre lecture. Il se peut que vous ayez des restrictions en terme de temps et il faut respecter ces conditions par respect pour l'animateur, pour vos collègues-lecteurs et pour le public. Notez que la lecture à la maison est moins stressante que celle sur scène, donc la durée sera assurément plus longue tandis que sur scène, votre débit s'accélèrera.

Répétez

Lorsque vous répétez votre texte, n'oubliez pas de respecter la ponctuation et d'intégrer des nuances dans la voix. Amusez-vous à rendre votre texte de manières différentes, avec des émotions différentes, voire exagérées. Vous êtes chez vous, seul, ne vous censurez pas ! Cette manière de passer d'un extrême à l'autre vous aidera, une fois sur scène, à rester à l'aise avec votre propos, à le colorer et à accueillir les émotions que vous lancera le public.

N'apprenez surtout pas votre texte par cœur dans l'intention de le jouer. Vous n'êtes pas un acteur, vous êtes un auteur qui monte sur scène pour livrer un texte. Par contre, soyez assez à l'aise avec votre texte pour vous permettre de lever les yeux et de prendre contact avec le public.

Notes :

Considérez que la ponctuation, c'est la respiration, et la respiration, c'est le rythme. Respectez la ponctuation au moment de répéter votre texte, expirez l'air de vos poumons pour faire voyager les voyelles avec cet air et accéder à un rythme plus lent.

Et n'oubliez pas que dans le rythme, il doit y avoir des **silences**.

En tant qu'écrivain, vous connaissez l'importance de la ponctuation et vous y êtes attentif lorsque vous écrivez.

En tant qu'orateur, c'est la même chose. Mais au lieu de faire voir la ponctuation, vous devez la faire **entendre**.

2. Types de public

Le public qui se présente à une lecture, ou à une conférence est habituellement composé de spectateurs présents sur une base volontaire. En général, c'est un public attentif. Par contre, il faut rapidement intégrer les impondérables d'une salle. Par exemple, est-ce que l'endroit où se déroule l'événement est un débit de boisson ? Peu importe où vous vous trouvez, n'hésitez pas à prendre une pause pour capter l'attention des spectateurs et, surtout, **attirez leur sympathie en demeurant ouvert à leur situation ou en leur avouant votre trac avant d'amorcer la lecture.**

Lors de certaines conférences, vous pouvez être devant un auditoire composé de jeunes enfants ou d'adolescents. Vulgarisez votre propos, soyez attentifs aux questions qui pourraient interrompre votre discours en tentant d'y répondre.

Pour se faire, vous devez être capable de « sortir » de votre texte, d'improviser. C'est la raison pour laquelle la préparation est très importante.

En terminant, **l'empathie** est la plus belle qualité d'un orateur. C'est celle qui vous permettra de vous adapter à n'importe quel public.

Notes :

Pendant très longtemps, l'empathie était considérée comme la capacité à comprendre ce que l'autre ressent et a été envisagée comme une condition indispensable à l'existence de liens sociaux. Puis, elle est devenue une référence éthique. Nous savons aujourd'hui que le cerveau lui-même fabrique de l'empathie en décodant naturellement les micromouvements du visage et du corps de l'autre. Cette capacité naturelle est à l'intérieur de vous, donc sachez que votre public sait naturellement décoder ce que vous ressentez. Si vous vous ennuyez en livrant votre texte ou votre conférence, il le percevra...

3. La synergologie

Lorsque vous êtes sur scène, tous les regards sont braqués sur vous et ces regards analysent, *souvent sans même le savoir*, tous vos gestes. Restez conscient que vous pouvez déconcentrer le spectateur, ou lui transmettre un mauvais message avec des tics qui viendraient nuire à la qualité d'une bonne lecture publique. Par exemple, si vous êtes inconfortable et que vous désirez que le moment passe rapidement, vous pouvez avoir le réflexe de trembler d'une jambe. Si vous êtes mal à l'aise et que vous ne voulez pas percevoir les émotions du public, vous aurez possiblement le réflexe de croiser les bras, de vous fermer, etc. Imaginez des rayons lasers au bout des doigts et contrôlez vos gestes impulsifs.

Demeurez concentré, confiant, ouvert.

Si vous donnez votre conférence ou votre lecture en compagnie d'autres conférenciers ou lecteurs, ne négligez pas votre présence scénique. Si c'est votre collègue qui prend la parole, n'oubliez pas que vous êtes toujours sur scène et que les regards du public voyagent. Vous n'êtes pas dans votre salon, même si l'attention n'est plus directement sur vous. Certains gestes inconscients peuvent devenir gênants...

Notes :

Quand vous vous dites que vous êtes en colère, vous pouvez l'être mais vous pouvez aussi vous tromper. En fait vous pourriez être effrayé ou jaloux, ou les deux à la fois.

Les observateurs extérieurs seront plus habiles à juger de votre humeur que vous-même.

Le langage non verbal permet de ne pas se tromper et d'entrer en communication avec autrui.

4. Autres trucs et astuces

Établissez la communication

Regardez l'auditoire comme vous aimeriez être regardé. Expirez. Si inspirer est un réflexe, expirer est une action qui permet de stabiliser la voix et d'amenuiser le sentiment de panique. Prenez un temps pour regarder le public. Accrochez votre œil sur quelque chose de palpable dans la salle.

Une présence scénique incarnée est le résultat d'un contact réussi.

Ayez confiance en vous

La meilleure méthode pour imposer votre présence est d'une part le sourire, d'autre part votre manière de communiquer : appuyez vos accents toniques (les dernières syllabes des mots) et prenez le temps d'articuler.

À l'inverse du manque de confiance en soi, la trop grande confiance en soi pourrait avoir l'air de la prétention : ne vous écoutez pas lire. **Ne vous gargarisez pas avec votre texte.**

Baissez le ton de votre voix

Plus votre voix est calme, plus le ton de la voix est grave. Si votre voix devient aiguë, vous transmettez votre nervosité.

Ajustez votre posture

Ajustez votre posture en imaginant qu'un fil part de votre tête et vous relie au plafond. Ce fil vous relie à la conscience universelle ! Il permet de ne pas forcer la posture, mais de la tenir sans effort. L'imaginaire est souvent plus fort qu'on ne le croit. Restez conscient de votre posture.

Gardez votre regard droit

Ne baissez pas la tête pour regarder le plancher (vous deviendriez trop confortable !). Si vous bougez dans la salle, accrochez votre regard sur les personnes assises au bout des rangées à votre gauche, et à votre droite. Ces points d'ancrage dirigeront vos pas à travers la salle.

Choisissez minutieusement votre tenue vestimentaire

Ici, on ne parle pas de « style » mais de « confort ». Sélectionnez des vêtements ni trop serrés, ni trop amples. Portez des vêtements dans lesquels vous vous sentez beau/belle, qui vous donnent confiance en vous et qui ne déconcentrent pas l'attention du public.

Repérez les lieux

Dans la mesure du possible, arrivez plus tôt et repérez les lieux : la salle de spectacle, le bar, le restaurant, la classe ou la salle de conférence. Remarquez le nombre de sièges, l'espace qui vous est octroyé, la lumière, etc.

Si vous arrivez juste à l'heure, votre empressement contribuera au trac.

En général

Comme vous pouvez le constater, établir le contact se fait également de manière corporelle. Vous êtes debout, les pieds bien posés au sol, stables, légèrement écartés et votre dos est droit. Votre respiration est fluide et contrôle votre voix. Les épaules sont ouvertes. Enfin et si possible, réduisez la distance entre le groupe et vous : la proximité physique sert à la proximité des idées.

Prenez le temps pour trouver cette position physique d'équilibre. Vous vous sentirez calme et disponible, prêt au contact avec votre auditoire.



La séance de signature

1. La préparation

Les dédicaces

N'ayez pas peur de rester bloqué devant une page blanche, préparez-vous quelques phrases à l'avance. Ces phrases à dédicacer peuvent avoir un lien avec le sujet de votre livre, faire un parallèle avec l'actualité, ou être plus personnelles. Si vous avez un blanc, vous pourrez avoir recours à ces phrases.

Développez votre système de valeurs/émotions

Que voulez-vous dégager au moment où, entouré de centaines de lecteurs à l'intérieur d'un salon du livre, ou de vos

collègues, amis et famille lors de votre lancement, vous êtes assis sur un tabouret à attendre qu'on vienne vous faire signer un livre ? Voulez-vous véhiculer des émotions comme le bonheur d'être là, l'ouverture, la confiance, etc. ? Faites votre tableau de système de valeurs et gardez-le en tête durant toute la durée de votre séance de signature. Cela vous aidera à dégager les éléments positifs que vous aurez sélectionnés au préalable et à vous garder relié avec le moment présent. Il est très facile de partir dans des réflexions qui vous éloigneraient de l'événement en cours et qui vous donneraient un air fermé, « dans votre bulle », une attitude qui éloignerait les gens désirant prendre contact avec vous et... acheter votre livre.

2. Types de public

Que ce soit lors d'un salon du livre ou au moment de lancer votre nouveau livre, vous aurez affaire à **tous** les types de public : du curieux à l'intéressé, du fan de votre œuvre à l'enfant qui collectionne les signets. Soyez à l'écoute. Sans préjugé. Sans *a priori*. Prenez conscience qu'il vous faudra peut-être même de la patience et que cette étape, celle des séances de signature, fait partie du métier.

3. La synergologie

Les principes de la synergologie en séance de signature sont sensiblement les mêmes que lors d'une conférence ou d'une lecture publique. Dans une grande foule, vous aurez peut-être l'impression que personne ne vous regarde et pourtant on vous voit, même assis derrière une table. Si vous désirez attirer les lecteurs, restez ouvert : les bras ouverts, le sourire et le dos droit sont les bases d'une posture accueillante.

Notes :

N'oubliez pas que si vous êtes en train de lire un livre, de prendre des notes ou que vous regardez votre cellulaire, même subtilement, vous courberez le dos et baisserez les yeux, ce qui donnera l'impression que vous n'êtes pas disponible.

4. Autres trucs et astuces

Prenez contact avec l'autre

Cette prise de contact passe par le regard. Porter son regard dans celui de l'autre c'est établir un rapport, entrer dans la sphère de l'autre, aller au-devant. D'ailleurs, s'il vous arrive de vous faire poser une question par une personne du public ou par un lecteur qui vous rencontre au salon du livre, **ne fuyez pas ce regard**, prenez un temps pour répondre, soyez à l'écoute, n'essayez pas de prévoir ce que l'on vous dira et réfléchissez dans l'œil de l'autre. Personne ne vous demande de répondre du tac au tac et vous aurez davantage d'« autorité » en **n'essayant pas de réfléchir avant que l'autre ait terminé sa phrase.**

Confiance en soi et tenue vestimentaire

Référez-vous aux notions de **confiance en soi** et de **tenue vestimentaire** énumérées précédemment afin d'ajuster votre attitude et votre présentation lors de séance de signature.

Posez des questions, intéressez-vous

Être seul à seul avec un inconnu n'est pas toujours facile et est parfois gênant. Brisez la glace en posant des questions à celui ou celle qui s'approche de votre kiosque. Accueillez-le en le saluant avec le sourire, et s'il vient vers vous, posez-lui des questions : son genre de lecture, sa provenance, ce qu'il pense de l'événement en cours. Ces questions d'ordre général aideront à briser la glace et à amorcer la conversation.



Les entrevues en salle, à la radio et à la télévision

1. La préparation

À moins qu'au préalable on vous ait envoyé les questions de l'animateur – ce qui est très rare – vous devrez vous abandonner **et lui faire confiance.**

Établissez la liste des informations à transmettre

Vous pouvez vous préparer en vous faisant une liste des principales informations à transmettre : les thèmes de votre œuvre, le processus et le contexte de création, le message à transmettre ou, par exemple, les changements dans votre carrière, les événements importants à venir, etc. Si vous êtes devant public, vous ne pourrez pas garder votre liste en main, mais le simple fait d'avoir établi cette énumération vous aidera à garder en tête les éléments dont vous désirez parler.

Si vous êtes à la radio, c'est plus simple, votre voix est votre outil de travail et vous pouvez faire ce que vous voulez de votre corps. Par contre, n'oubliez pas que vous devez transmettre à l'animateur la même ouverture que vous auriez devant un public.

Développez votre système de valeurs / émotions

Comme pour toutes les interventions susmentionnées, développez le tableau des valeurs et/ou émotions que vous désirez véhiculer par le biais d'une interview radio, télé ou devant public.

Demeurez conscient de l'espace-temps

En réfléchissant et en préparant l'interview à venir et peu importe le type d'entrevue, l'animateur devant vous devra respecter un espace-temps très précis et souvent très court, surtout pour une entrevue radio ou télé. En vous préparant, pratiquez-vous à être concis dans vos réponses.

2. Types de public

Lors d'interview publique, par exemple dans les bibliothèques ou les salons du livre, vous aurez affaire, ici encore, à tous les types de public : de la dame qui ne fait que se reposer à la personne intéressée par le sujet ou par votre œuvre, vous croiserez le regard de différentes personnes. Si vous désirez que ce public bigarré soit à l'écoute et vous manifeste de l'intérêt, soyez ouvert et enthousiaste. Les mêmes conseils s'appliquent : soyez vous aussi à l'écoute. Sans préjugé. Sans *a priori*.

3. La synergologie

Mêmes principes que lors d'une conférence ou d'une lecture publique.

4. Autres trucs et astuces

Soyez charmant en peu de temps

Vous avez peu de temps pour convaincre l'auditoire et soulever son intérêt. Encore ici, même si vous êtes interviewé, vous endossez un rôle semblable à celui de conférencier ou de lecteur. Faites comme si vous alliez rencontrer votre belle-mère pour la première fois. Vous n'êtes pas tout à fait vous-même, mais vous conservez votre essence. Vous êtes dans votre plus beau. Charmez votre auditoire, qu'il soit face à vous ou dans sa voiture à entendre votre voix.

Écoutez et réagissez à l'autre

Souvent, les interviews d'auteurs se font en groupe, que ce soit devant public, à la télévision ou à la radio. Si vous êtes en compagnie de collègues, prenez le temps d'écouter leurs réponses aux questions, de réagir à leurs interventions. Souvent, la nervosité vous empêchera d'entendre ce qui se passe autour de vous et vous aurez l'air de ne pas vous intéresser à vos pairs.



Notes supplémentaires

1. Les cinq dimensions du langage non verbal

» La distance, c'est la dimension **périverbale**, l'espace et le temps au cœur de la communication. Elle influence la manière d'être en relation. Vous ne communiquerez pas de la même façon selon que vous êtes près ou loin de votre interlocuteur, à côté de lui ou face à lui, selon que vous êtes pressé ou non.

» La voix est la dimension **paraverbale**. Elle impacte la communication au-delà des mots. Vous pouvez dire, en sortant de table : « Il était bon ce repas ! », sur un ton si particulier que tout le monde comprendra que c'était immangeable. Cette dimension n'intéresse pas nécessairement le langage du corps.

» Des informations subliminales **infraverbales** transforment aussi inconsciemment la communication. Ce sont les odeurs, les couleurs et la forme des vêtements, notamment.

» Des signes distinctifs **supraverbaux** sont décodés consciemment : les vêtements, les bagues et les montres, par exemple, sont identifiés dans une autre partie du cerveau et participent de même à la communication non verbale.

» Mais le langage du corps c'est encore autre chose. Il ne faut pas oublier la dimension **préverbale**. Avant de parler, en situation d'échange, une partie du cerveau épouse, et ce de façon inconsciente, les positions corporelles de l'interlocuteur. C'est grâce à ce mécanisme que nous éprouvons naturellement de l'empathie et que nous nous adaptons à l'autre.

Lire le langage du corps c'est décoder ses émotions. Le langage du corps correspond à la trace laissée par les émotions sur l'enveloppe corporelle.

2. Les principaux éléments de ponctuation

- » **Le point** : fin d'une idée.
- » **La virgule** : simple besoin d'air, ou peut servir à ravalier une émotion trop forte, mettre des choses entre parenthèses ou à intriguer l'interlocuteur en signifiant la lourdeur, la légèreté ou le ridicule, par exemple, de ce qui va suivre (servez-vous de la virgule pour lever les yeux et exprimer l'émotion avec le visage).
- » **Le point d'interrogation** demande toujours une attente de réponse, même si vous vous parlez à vous-même et que vous vous apprêtez à vous répondre.
- » **Le point d'exclamation** est une affirmation totale de l'émotion du moment.

Vous n'êtes pas nécessairement fâché, vous tenez à ce que vous venez de dire.

- » **Le point-virgule** signifie qu'une partie de notre idée est complétée, mais qu'un petit rajout est nécessaire.
- » **Deux points** interviennent devant une énumération ou une citation. Dans le cas d'une énumération, chaque élément doit être plus important ou moins important que son précédent : à vous de choisir.
- » **Trois petits points** demandent une enquête plus approfondie : en début de phrase, ils incitent à prendre un temps de silence, à réfléchir. En milieu de phrase, on explique quelque chose et soudain, on peut accorder une importance émotive à ce qui suivra, ou l'on veut partir dans une autre voie. En fin de phrase, ils laissent le public réfléchir.

[C]

EXERCICE PRATIQUE

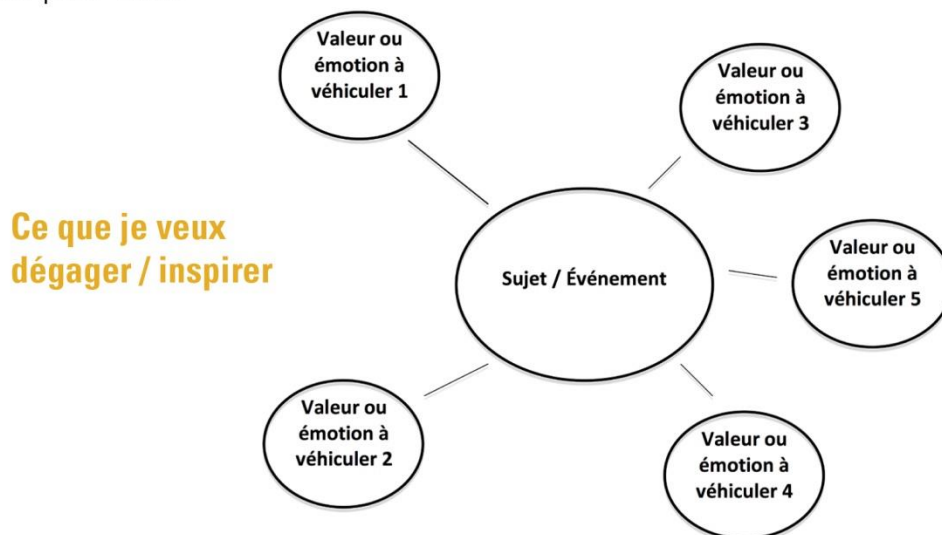
Le système de valeurs — plan à constellations

Beaucoup d'auteurs travaillent avec le plan à constellation. Utilisez-le pour définir les valeurs et émotions. Vous pouvez faire autant de bulles et de « sous-bulles » que vous le désirez.

Dire ce n'est pas écrire, c'est une autre compétence. Une compétence qui s'acquière. Choisissez le cheminement qui vous convient, le plus efficace, le plus agréable pour vous.

Avez-vous besoin de mieux vous concentrer, de mieux préparer le document, de gérer votre trac ? Définissez votre objectif d'amélioration et soyez acteur dans votre progression.

Peu importe comment vous préparerez votre intervention, dites-vous que vous êtes en train de faire rayonner votre travail d'écrivain. Ce que vous faites seul dans votre bureau peut également sortir et être transmis par votre propre voix, être apprécié, entendu et intégré.





Véronique Marcotte mène la double vie d'écrivain et de metteur en scène. En plus d'assumer la direction artistique de différents spectacles, elle donne des ateliers d'écriture, travaille avec les jeunes de la rue par le biais de l'art et offre des ateliers de formation pour venir en aide aux artistes désirant faire des demandes de bourse. En 2011, Véronique Marcotte signait la mise en scène du spectacle de clôture du Festival de Littérature (FIL), *Amour et Libertinage*, présenté au Lion d'Or. En février 2013, elle signait la mise en scène de l'adaptation théâtrale du roman *Orange mécanique*.