







EN349











ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ
Μ. ΚΑΛΤΑΠΤΣ

L'ÉDUCATION
DE LA PAROLE

A LA MÊME LIBRAIRIE

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

- **Le Livre rénovateur des Nerveux, des Surmenés, des Déprimés et des Découragés.** Préface du Docteur Legrain. Un volume : **20 francs.**
 - **Le Pouvoir de la Volonté, sur soi-même, sur les autres, sur le destin, 31^e mille,** un vol. **10 francs.**
 - **Méthode pratique d'Autosuggestion appliquée en vue d'obtenir la maîtrise de soi-même, la guérison des maladies et l'influence personnelle.** 12^e mille. Un volume : **10 francs.**
 - **Méthode pratique pour développer infailliblement la mémoire,** 15^e mille. Un volume : **10 francs.**
 - **Les Marques révélatrices du caractère et du Destin. L'art de lire sur le visage les prédispositions et prédestinations.** 7^e mille. Un volume : **10 francs.**
 - **Psychologie analytique et synthétique de l'Amour : les sens, le cœur, l'idée.** 22^e mille. Un volume : **10 francs.**
 - **L'Hypnotisme à distance, la Transmission de la pensée et la Suggestion mentale.** Un volume, in-8^o : **15 francs.**
 - **Méthode scientifique moderne illustrée de Magnétisme, Hypnotisme, Suggestion.** 15^e mille. Un volume in-8^o : **25 francs.**
 - **Science Occulte et Magie pratique.** Un volume illustré, in-8^o de 320 pages, **25 francs.**
-

PAUL-C. JAGOT ET DOCTEUR P. OUDINOT

- **Méthode pratique de développement du Charme Personnel.** Un volume in-8^o carré : **20 francs.**
- **L'Insomnie vaincue.** L'art de s'endormir aisément malgré les préoccupations, le bruit ou la douleur. Un volume in-8^o couronne : **10 francs.**

PAUL-C. JAGOT

L'ÉDUCATION DE LA PAROLE

L'ART DE PARLER
CLAIREMENT ET
AVEC ASSURANCE

DANS LA VIE PRIVÉE
DANS LES AFFAIRES
DEVANT UN PUBLIC

ÉDITIONS DROUIN
38, RUE DE MOSCOU, 38
===== PARIS =====

Tous droits de traduction et de reproduction réservés pour tous pays
y compris la Suède et la Norvège.
Copyright 1929 by Editions Dreuin.

CHAPITRE PREMIER

**Une élocution ferme et claire
est nécessaire à chacun**

1. *Acquérir l'assurance.* — 2. *Etre clair et précis.*
— 3. *Savoir soutenir la controverse.* — 4. *Converser avec attrait.* — 5. *Faire bonne impression.* — 6. *Influer autour de soi.* — 7. *Parler avec autorité en présence du nombre.*

1. *Acquérir l'assurance.* — Il ne s'agit pas de former des orateurs en série, mais de montrer à tous ceux qui le désirent à parler clairement, simplement et purement. En face du petit nombre des candidats-tribuns, ils sont légions ceux qui s'affligen de n'être pas doués des facilités d'expression suffisantes et nécessaires pour les besoins habituels de la vie.

À certains, les idées, les mots, le sens de la

construction des phrases font plus ou moins défaut; à d'autres c'est simplement l'assurance qui manque. Il suffit en effet d'une émotivité tant soit peu excessive pour troubler ou même paralyser le mécanisme psycho-verbal chaque fois que l'impressionnabilité se trouve affectée, soit par la présence d'une personne étrangère au cercle familial, soit par une circonstance embarrassante.

Je n'aurais pas entrepris d'écrire ce livre si de multiples lettres, parmi mon courrier quotidien, ne m'y incitaient depuis longtemps : Un jour s'écoule rarement sans que quelque correspondant ne me demande de lui indiquer un traité sur l'art de devenir maître de sa parole.

Certes, des traités, il en existe, et d'excellents. Outre les méthodes de diction destinées aux comédiens, je sais d'ingénieux manuels dont les auteurs s'efforcent de montrer, d'après les gloires de la tribune, du barreau et de la chaire, la voie des grands succès publics. J'ai vainement cherché à côté de cet enseignement, accessible, selon moi, aux seuls déjà bien doués, un ouvrage répondant aux besoins des insuffisants.

De l'étude expérimentale de la *suggestion*, j'ai dégagé maintes directives, à peu près étrangères

aux œuvres précitées, sur le maniement et l'influence du verbe humain. Ainsi, selon moi, le premier objectif à poursuivre dans l'éducation de la parole c'est la régularisation de cette émotivité dont j'ai dit plus haut le rôle funeste. Donnons d'abord au lecteur la possibilité de s'exprimer sans la moindre gêne devant n'importe qui et nous l'aurons déjà grandement avancé. Ensuite, il pourra devenir, s'il le désire, un causeur disert, un orateur, peut-être, mais il possédera déjà l'essentiel : l'imperturbabilité grâce à laquelle, son interlocuteur fût-il empereur du monde, il se sentira toujours parfaitement à l'aise pour articuler hardiment, intégralement, ce que lui dicte sa pensée. ↙

Il faut oser parler — quand il y a lieu — même si l'on ne se sent pas encore à même de le faire habilement, et puisque l'idée constitue l'origine de l'action, répétez-vous dès aujourd'hui, plusieurs fois par jour, avec une ferme détermination : « J'oserai parler ». Le chapitre suivant vous montrera comment passer à la pratique.

2. *Etre clair et précis.* — Celui qui parle carrément se trouve avantage d'emblée. Depuis

l'enfant qui récite ses leçons et doit, plus tard, répondre publiquement à des examinateurs, jusqu'à l'homme pourvu d'une situation et par conséquent obligé à de continuels rapports verbaux chacun a besoin de son entière liberté d'élocution pour manifester pleinement son savoir, sa volonté, ou tirer entièrement parti de sa valeur intrinsèque. Mais l'influence directe de la parole, l'impression qu'elle détermine, son pouvoir persuasif, dépendent de sa clarté et de sa précision. Ce n'est pas tout que d'oser parler : il faut aussi se faire exactement comprendre, savoir donner en quelques mots l'explication requise, exposer sans rien ajouter ou retrancher d'essentiel un fait, une situation, donner ou transmettre des communications, des ordres avec la certitude qu'ils rendent exactement compte de la pensée initiale.

Voilà un industriel, un commerçant désireux de pourvoir un poste vacant. Il livre aux « petites annonces » son appel. Plusieurs candidats se présentent. A valeur et références équivalentes, qui l'emportera ? Celui dont les réponses, nettes, mesurées, précises auront *collaboré* de la manière la plus satisfaisante avec la tâche éliminatoire de l'employeur.

Dans une foule de petites transactions courantes, à la poste, à la banque, dans les administrations, mairies, etc., etc., voire pour un vulgaire achat, la clarté et la précision épargnent de la peine, évitent les déconvenues et épargnent le temps. Le médecin vous dira que faute de savoir s'expliquer clairement, beaucoup de malades privent son critère des éléments qui eussent permis un diagnostic précis. Visitez les justices de paix ou les conseils de prud'hommes et vous comprendrez tout l'inconvénient d'une parole désordonnée et confuse. Décidez de perfectionner votre élocution.

3. *Savoir soutenir la controverse.* — Posséder la hardiesse la clarté et la précision c'est, de plus, être à même de soutenir, sans se laisser déconcerter, sans flétrir, son point de vue, dans les inévitables contestations ou discussions qui s'imposent. Mes lecteurs savent que je considère comme une mesure d'hygiène mentale d'éviter de discuter *sans nécessité évidente*. (1) Nous ne disposons, en effet, que d'une production journalière d'énergie psychique limitée qu'il convient de réservé à l'utilité ou à l'agrément *certains*. Mais lors-

1. Voir du même auteur : *Le Pouvoir de la Volonté*.

qu'il le faut, on tirera le maximum de profit d'une dépense minima si l'on sait user d'arguments assez limpides et assez fermes pour impressionner à coup sûr la partie adverse. J'ai vu d'honorables personnes, à juste titre certaines d'être dans leur droit, se laisser bénigneusement léser plutôt que de réagir, cela tout simplement parce qu'elles se rendaient compte de leur infériorité oratoire. Ce même sentiment d'infériorité a parfois un autre inconvénient : il détermine volontiers l'irritation, voire l'emportement. On perd alors son sang-froid et, à l'antagonisme normal viennent s'ajouter de stériles animosités.

Ne semble-t-il pas appréciable de pouvoir échanger quoi qu'on soit d'avis diamétralement opposés, des propos courtois et réfléchis? de rester absolument maître de ses pensées et de ses expressions quelle que soit l'importance du sujet considéré? Pour cela, il faut prendre l'habitude de pénétrer la signification précise des mots et distribuer ses arguments en phrases courtes, claires et bien enchaînées. Nous verrons comment en un suivant chapitre.

4. *Converser avec attrait.* — C'est un désir bien légitime que celui de prendre part, d'une manière honorable et attrayante à la conversation. Même délivrés des inhibitions causées par l'impressionnabilité, certains trouvent que cela n'est point aisé. Ce qu'on dit en leur présence n'éveille chez eux aucun commentaire, digne d'intérêt. S'il leur vient une idée ils ne savent pas l'exposer et la développer adroitement. Veulent-ils parler de ce qu'ils ont vu ou lu, d'un spectacle, d'un livre, d'un film? S'il prennent la parole, on ne leur prête qu'une brève attention parce que leur exposé manque de limpidité. Le nombre trop restreint ou le classement défectueux des notions qu'ils possèdent les pousse à toujours revenir sur les deux ou trois sujets qui leur sont familiers et on les trouve monotone. Leur manque d'aisance les empêche d'acquérir le tact indispensable pour se mettre au diapason de tous et à la portée de chacun, pour nuancer leurs observations critiques ou donner à leurs enthousiasmes un tour compatible avec le milieu ou la personne. S'ils recherchent la sympathie, la faveur spéciale de quelqu'un, ils l'obtiennent malaisément car *on s'ennuie avec eux*. Tout au contraire, l'homme ou la femme avec qui il est

agréable de causer gagne considérablement en attirance, notamment séductrice. Parler d'une manière captivante, cela s'acquiert comme d'ailleurs l'art de trouver pour chacun le mot aimable, l'attention délicate, l'approbation adroite qui suscitent l'inclination. Les pires disgrâces physiques perdent beaucoup de leur caractère répulsif chez ceux qui parlent avec charme. Si contrefait soit-il un individu peut être recherché, admiré, aimé pour le seul agrément de ses propos, s'il cultive sa voix, son articulation, son vocabulaire et son esprit.

Les satisfactions de sociabilité : réunions amicales, dîners, réceptions, visites, exigent que l'on soit en pleine possession de ses moyens d'expression, autrement, au lieu d'y prendre plaisir on se sent gêné et relégué. Souvent même on les fuit. On manque ainsi l'occasion de se créer des relations, d'obtenir des appuis, des concours qui eussent été fort utiles et de recueillir, en écoutant, en observant, maintes notions dont on eut tiré profit.

Que de choses on apprend, si l'on sait converser, même avec les plus humbles !

5. *Faire bonne impression.* — Bien parler c'est agir sur soi-même, surmonter sa spontanéité,

s'obliger à un souci de rectitude, à une attention minutieuse, à un effort de discernement de la portée des termes que l'on utilise. Tout ceci engendre d'heureuses répercussions, sur la tenue extérieure, sur l'expression du visage, sur le regard, notamment, et concourt à cet ensemble de caractéristiques par quoi l'on fait « bonne impression ». Plus directement, les premières paroles que nous prononçons en présence de quelqu'un orientent instantanément l'attitude mentale de ce dernier à notre égard. Si mal disposé qu'il soit, l'homme que nous abordons, ne peut pas ne pas être impressionné par un langage ferme et pur. Je ne crois pas exagérer en disant que d'un tel langage naissent, à peu près inévitablement, la considération, la confiance, et même la bienveillance. Le subalterne est alors traité avec le maximum d'égards et celui auquel incombe la responsabilité de diriger un personnel acquiert un prestige d'où s'ensuit la docilité volontaire de ses agents. Il n'est pour ainsi dire pas de profession ou d'emploi dans lesquels les possibilités individuelles ne soient accrues pour celui qui possède la maîtrise de sa parole. D'autre part, cette qualification ouvre l'accès à plusieurs carrières à la fois libérales et lucratives. Le courtier,

le représentant, le démarcheur, le solliciteur, l'acheteur, outre leurs aptitudes combatives, — et pour tirer parti de ces dernières — ne doivent-ils pas user constamment d'une habileté dialectique qui constitue leur essentiel outil de travail.

C'est un atout précieux que de laisser, partout où l'on passe un souvenir favorable. L'appréciation sur vous portée aujourd'hui par des gens dont vous ne dépendez, présentement, en rien peut, demain, prendre une importance imprévue. Sans rien abdiquer de votre jugement ou de votre liberté, il convient donc d'user de tact et de vous exprimer avec ce souci des nuances qui évite le heurt. Savez-vous décliner une offre ou refuser de satisfaire une sollicitation quelconque de manière à désarmer aimablement l'insistance et à compenser le mécontentement? Si les circonstances vous amenaient à essayer de concilier deux de vos amis, momentanément en désaccord, sauriez-vous découvrir une formule assez habile pour inspirer à l'un et à l'autre une égale sympathie? la vie abonde en situations de ce genre, très délicates, qu'il importe de satisfaire sans embarras, avec la certitude de laisser une impression excellente.

6. *Influer.* — Il n'est pas moins désirable de savoir influer sur la pensée, sur les dispositions morales de ceux qui nous entourent. L'encouragement, l'incitation, le reproche puisent toute leur efficacité dans la forme avec laquelle ils sont énoncés. Ceux de nos familiers dont nous avons charge d'âme nous écouteront si nous sommes persuasifs, si nous tenons compte des lois suivant lesquelles la parole s'impose à la manière d'une suggestion. Nos meilleurs sentiments, nos élans les plus sincères, risquent de se voir méconnus ou insuffisamment appréciés s'ils s'expriment avec gaucherie.

La patience, le calme, l'insistance, résolvent bien des conflits d'ordre intime mais ces qualités supposent une maîtrise de soi et une confiance en soi que donne seule la certitude de la supériorité verbale. Quelques paroles prononcées à propos peuvent éclairer la raison ou toucher la sensibilité et leur répétition, sous des formes assez subtilement variées pour éviter la lassitude, influe pour ainsi dire mathématiquement.

On sait combien l'état psychique des malades retentit sur leurs fonctions. Dès la première visite du médecin, si ce dernier possède l'art de dispen-

ser au patient l'apaisement et le réconfort, une détente manifeste se produit toujours. Qui n'a ressenti au chevet d'un être affligé, le désir d'alléger ses souffrances et son angoisse, de lui suggérer l'espoir et la perspective souriante d'une prompte guérison? Eh bien, si désespéré qui puisse être le cas, si sombre que soit le pronostic, si peu disposé que soit le malade à l'optimisme vous pouvez l'impressionner favorablement et lui faire passer des heures attrayantes.

Les inquiets, les nerveux, les tourmentés, eux aussi, réagissent à la manière dont on leur parle habituellement comme d'ailleurs ceux que leur sens moral débilité prédispose aux dérèglements et aux méfaits. Calmer les uns, donner à réfléchir aux autres, voilà ce que peuvent encore celui ou celle qui savent, dans des termes expressifs évoquer les images convenables.

7. Parler avec autorité en société et en public.

— L'obligation de prendre la parole devant une assemblée n'échoit pas uniquement aux professionnels. Chacun peut être appelé à comparaître en justice, ne serait-ce que comme témoin. Voilà une circonstance entre mille où l'avantage de l'imper-

turbabilité, de la concision et de la clarté apparaissent pleinement.

Dans maintes fonctions, il faut présenter des rapports, parler au nom d'un groupe, exposer une thèse dans un conseil, décrire et commenter un fait, une technique, un plan de réalisation.

Nul ne saurait prétendre, dans une société, une collectivité quelconque, à un rôle influent s'il ne dispose d'un organe et d'une élocution exercés.

Enfin, de nos jours, la conférence se généralise de plus en plus autant comme procédé publicitaire que comme truchement de diffusion littéraire, scientifique et artistique. On prend part aux travaux d'un centre d'études en y faisant des conférences. On instruit, on divulgue par des causeries. On suscite l'intérêt par des discussions publiques.

Il y a donc un très grand nombre de personnes à qui la possibilité de se faire entendre serait précieuse et qui trouveront dans ce livre les indications nécessaires pour surmonter méthodiquement les difficultés inséparables du début.

Au vrai, pour peu qu'on possède son sujet et qu'on soit doué de calme, on parlera aussi aisément devant mille personnes que devant une demi-douzaine. Avec un peu d'habitude, la conférence

devient un jeu — un jeu et un excellent exercice d'attention, de coordination des idées et d'auto-contrôle.

Hormis la conférence, il est certains petits laïus d'usage fréquent : allocutions, discours d'inauguration, exposé de revendications, paroles de bienvenue, oraison funèbre, etc., qui ne devraient embarrasser personne. Ceux même qui n'ont jamais parlé en public peuvent s'en charger sans hésiter, à l'occasion, à l'aide des conseils donnés plus loin.

CHAPITRE II

Premiers exercices rééducatifs

1. Dominez vos spontanéités verbales. — 2. Prenez l'attitude résolue. — 3. Précisez et phrassez vos pensées correctement même seul. — 4. Ecoutez. — 5. Faites attention à l'exacte signification des mots. — 6. Etudiez-vous. — 7. Exercez-vous.

1. Dominez vos spontanéités verbales. — Avant même d'aborder l'étude et la pratique des divers moyens de culture qui concourent à l'autorité et au charme de la parole vous pouvez très rapidement améliorer votre élocution. La première chose à faire est un effort de contrôle réfléchi sur tout ce que vous dites. Pour arriver à parler comme vous le voudriez commencez par soumettre à votre volonté toutes les manifestations de vos mécanismes

verbaux qui lui sont présentement accessibles. Ainsi, surveillez-vous et attachez-vous à réprimer toute impulsion aux paroles automatiques, c'est-à-dire à celles que nous sommes tous portés à débiter spontanément quand nous nous laissons aller à nos impressions. Il faut donc bannir les exclamations, l'usage de ces petites formules à la mode qu'on est tenté de répéter hors de propos et contenir tout afflux verbal survenant sous l'effet d'un ébranlement de l'imagination ou d'une émotion de quelque nature que ce soit. Ne vous laissez jamais contraindre à parler et soyez attentif à ne dire que ce qui importe. Si vous avez affaire à une personne très volubile, ne vous laissez pas entraîner par l'extrême rapidité de son débit à précipiter le vôtre : prenez, avec n'importe qui, *le temps de parler posément, tranquillement, sans jamais éléver la voix ni réagir impulsivement aux mots excessifs qui peuvent vous être adressés.*

Vous aurez déjà réalisé un progrès d'une grande portée quand l'effort d'auto-surveillance précédent vous aura permis de constater que *rien ne vous échappe*, que vos lèvres n'articulent pas un mot que vous n'ayez délibérément voulu articuler.

Cet effort restrictif, si étrange que cela paraisse,

augmente rapidement l'assurance. Il ne vous faudra que trois ou quatre jours pour le constater.

Il est grandement facilité si l'on évite tout ce qui peut désordonner les automatismes : les aliments de trépidation (alcool, sucre, régime d'excès carné), la compagnie des gens agités et logorrhéiques, les discussions inutiles, les excitants (café, thé, etc.). Il faut chercher à se maintenir dans un état d'âme calme, concentré, recueilli.

Si peu hardi que l'on soit, il y a toujours quelques personnes familières à qui l'on parle sans ressentir de gêne. Avec ces dernières, exercez-vous à peser vos expressions, à choisir vos mots, à apporter le plus de correction possible dans la construction de vos phrases. Ne prononcez pas la phrase *qui vient d'elle-même à vos lèvres sans l'avoir contrôlée* : substituez-lui une autre formule *réfléchie*, soyez sûr que chaque chose que vous dites rend un compte exact de votre pensée, qu'elle ne dépasse pas vos intentions. Rendez-vous compte *avant* de parler de l'effet probable de vos paroles.

Les premiers jours tout ceci peut sembler difficile et surtout ennuyeux. Il en est ainsi chaque fois qu'on essaie de remplacer une habitude impulsive par une habitude délibérée. Que la perspec-

tive du progrès et de ses heureuses conséquences ne quitte pas votre esprit et l'effort vous semblera léger.

Comme le fait de contenir une impulsion équivaut à la rétention en soi-même d'une unité d'énergie psychique, il suffit de quelques jours de bonne volonté pour se sentir bien plus disposé à parler hardiment. Dès ce moment il convient de se résoudre à ne jamais se dérober quand on éprouve de l'hésitation à oser utilement. Comment surmonter l'impression paralysante que vous craignez? En ruminant à plusieurs reprises ce que vous voudriez trouver la hardiesse de prononcer d'un ton net et positif. Isolez-vous. Repassez dans votre esprit tous les motifs, toutes les raisons que vous avez de faire connaître votre point de vue, de demander, de protester ou de refuser. Pénétrez-vous bien de ce que vous ne courez pas le moindre risque à aborder votre interlocuteur quel qu'il soit. Répétez-vous que vous sortirez de l'entrevue avec au moins un avantage : celui d'avoir, par un acte courageux, développé votre fermeté. Représentez-vous comment vous vous exprimerez. Décidez, si vos droits sont contestés, de rester calme et d'insister avec ténacité. Faites ceci durant chaque

jour d'une semaine s'il le faut et au besoin plusieurs fois par jour. C'est d'une importance capitale : Quand, une première fois, vous aurez réussi, *malgré* que vous vous sentiez mal à l'aise, *malgré* vos pusillanimités à oser, cela vous sera, par la suite, infiniment plus facile.

2. *Prenez l'attitude résolue.* — Il y a chez les plus craintifs des latences de courage; de même chez les plus timides des virtualités d'audace. Ainsi voit-on parfois le pusillanisme d'hier manifester subitement une attitude énergique, résister au lieu de céder, s'enhardir sous tous les rapports et même surpasser en intrépidité la plupart de ceux qui jadis le considéraient comme un caractère faible. Que s'est-il passé? Fortuitement, un exemple, une émotion, une lecture, une parole a fait jaillir l'étincelle et communiqué la vie à ces virtualités, à ces latences d'énergétisme qui sommeillaient au tréfonds de l'inconscient du sujet.

C'est pourquoi l'autosuggestion, pratiquée sous la forme affirmative (1) contribue toujours à l'acquisition de l'assurance verbale. Personne

1. Voir du même auteur : *Méthode Pratique d'autosuggestion*. Préface du docteur Louis-P. Rehm.

n'est entièrement dépourvu d'éléments générateurs de vigueur psychique. L'autosuggestion les dynamise et les transforme en qualités actives.

Les deux procédés les plus efficaces d'autosuggestion, dans le cas dont nous traitons, consistent l'un et l'autre à se donner, à haute voix, des injonctions positives, mais, selon son inclination, le lecteur peut en même temps soit marcher et gesticuler, soit reposer, en pleine relaxation, dans un fauteuil et fixer le centre d'une carafe remplie d'eau.

Faute de pouvoir s'autosuggestionner à haute voix, on obtient des résultats en répétant mentalement les formules mais il est bien préférable d'entendre sa propre parole et d'y mettre toute la chaleur, toute la détermination dont on est capable.

Les formules elles-mêmes, chacun devrait les construire à son gré en précisant ses propres besoins. À titre d'indications en voici quelques-unes :

1. Je ne serai pas timide; je ne serai pas nerveux en parlant à qui que ce soit. Je serai parfaitement à l'aise en toutes circonstances.

2. Ma volonté est forte; je peux et je veux parler à tous d'un ton assuré.

3. Je parle aisément n'importe où à n'importe qui.
4. Je suis de sang-froid, calme et lucide quelle que soit l'importance de la personne qui me parle.
5. Je suis invulnérable à l'influence d'autrui; je suis à mon aise dans une nombreuse réunion.
6. Je maîtrise parfaitement mes impressions.
7. Mon élocution devient chaque jour plus facile et plus nette.

Le lecteur pourra travailler avec chaque formule un jour de la semaine, revenant ainsi périodiquement à chacune. La durée de la séance journalière commencera par cinq minutes et n'excédera pas une demi-heure. Il faut arrêter au moindre signe de fatigue et, pour éviter cette dernière, respirer profondément avant chaque autosuggestion et commencer à la prononcer en même temps que commence l'expiration.

On sait que l'attitude extérieure retentit immédiatement sur l'attitude psychique. Ce fait a frappé des philosophes comme William James et des

psychologues comme Pierre Janet (1). Dans le deuxième des quatre états de l'hypnose (2), l'état dit « cataleptique » — qui, assez rarement observable, n'en existe pas moins contrairement à l'avis de quelques éminents théoriciens (3) — la physionomie du sujet manifeste immédiatement les émotions en rapports avec l'attitude qu'on lui fait prendre, avec le geste qu'on lui fait exécuter. Ceci révèle l'un des mécanismes de l'inconscient dont nous pouvons tirer parti. Attachez-vous à donner à votre regard une expression calme, ferme, décidée. Que vos yeux expriment l'état d'âme d'une personne déterminée, quoique dépourvue d'animosité et d'agressivité. N'hésitez pas à regarder bien en face celui ou celle qui vous parle en prenant pour centre de champ visuel le point situé juste au milieu de la ligne imaginaire tirée de l'un à l'autre des coins internes de ses yeux. Prenez garde de mettre ni défi ni effronterie dans votre expression, mais plutôt une nuance d'intérêt circonspect. Tâchez de garder vos paupières immobiles et de vous imposer

1. Pierre Janet : *l'automalisme psychologique*.

2. Etats : fruste, cataleptique, somnanbulique et léthargique.

3. Voir du même auteur : *Méthode scientifique moderne d'hypnotisme*.

un masque impassible. Vous pouvez aussi, les premiers temps, dire mentalement, dès que vous fixez ainsi quelqu'un : « Vous ne pouvez influencer ni mes nerfs, ni mon imagination, ni mon jugement », ou bien : « Je ne permets à personne de m'influencer ». Dès que vous cessez de parler pour écouter, rompez le contact visuel afin de vous concentrer plus librement pour ordonner les termes de votre réponse.

L'ensemble de votre personnalité devrait être soigné de manière à créer une impression de maîtrise de soi : correction vestimentaire, suppression des gestes et mouvements nerveux, involontaires, tenue du corps bien droite sans raideur, allure posée. Prenez également soin que rien ne comprime le libre jeu de vos organes respiratoires et si par hasard vous vous sentez troublé, respirez plusieurs fois profondément, en dilatant bien vos poumons des bases aux sommets.

Dès que vous aurez mis tout ceci en pratique pendant quelques jours, — quelques semaines pour les moins favorisés — faites un pas de plus et envisagez votre propre parole comme un moyen d'influence personnelle. Pratiquez la ténacité. Lorsqu'il est utile que vous souteniez votre opinion

ou que vous tâchiez de modifier celle d'autrui, revenez à la charge plusieurs fois sous des formes variées. Utilisez tout votre stock d'arguments, toujours avec calme et courtoisie mais avec le ton de la conviction. Ne montrez jamais aucun dépit de la résistance de l'adversaire, mais donnez-lui l'impression que vous êtes sûr qu'il changera d'avis un jour ou l'autre. Quand un stock d'arguments est épuisé, laissez l'entretien se terminer et ensuite, cherchez-en d'autres en réfléchissant à ce qui vous a été objecté. Peu importe, pour le moment, que vous ayez ou non le dessus : le point capital est de fortifier votre confiance dans votre capacité de « tenir » oralement, devant n'importe qui.

Ayant obtenu tous les résultats envisagés par la série précédente d'autosuggestions, utilisez les suivantes qui développeront en vous une propension à influencer vos semblables :

1. Je suis déterminé à développer l'influence dominatrice de ma parole.
2. J'ai un vif plaisir à affronter les gens réputés impressionnants.
3. J'oppose un calme résolu à l'attitude comminatoire des vaniteux, des excités et des impulsifs.

4. Je parle hardiment à tous et cela les influence.
 5. Je me sens fort et tranquille devant qui que ce soit.
 6. Chacune de mes paroles est délibérée en toute liberté et prononcée nettement.
 7. Vous en particulier, X..., ma résistance surpassé la vôtre.

J'ai la certitude expérimentale (1) que de semblables autosuggestions agissent non seulement sur qui les pratique mais aussi, télépsychiquement, sur les personnes qu'elles impliquent. Si donc vous avez en vue un entretien, une entrevue avec quelque personnalité, devant laquelle, jusqu'ici, vous vous sentiez impressionné, imaginez-vous, aussi précisément que possible, cette personnalité et suggérez-lui fortement, longuement, l'attitude que vous désireriez qu'elle ait.

3. Précisez et phrasez vos pensées correctement, même seul. — Pour se faire clairement com-

1. Voir du même auteur : *L'hypnotisme à distance, la transmission de la pensée et la suggestion mentale*.

prendre et acquérir une élocution facile, on réagira sans relâche contre toute tendance à oublier ce principe élémentaire en vertu duquel une phrase doit comporter un sujet, un verbe et un attribut. Pour cela, s'habituer à préciser ses propres pensées sous une forme assez correcte pour être comprise d'emblée par tout le monde si elles étaient énoncées. En lisant votre journal, vous commentez, silencieusement, les informations du jour. Vous sentez nettement quelle impression, quelle opinion éveillent en vous l'exposé que vous avez sous les yeux. Eh bien ! définissez *littéralement* vos pensées. Acharnez-vous à trouver les mots, les formules nécessaires pour rendre un compte exact de celles-ci. Vous venez de terminer un chapitre de quelque production littéraire, un roman par exemple. Résumez-vous la substance, les péripéties de ce chapitre, exactement comme si vous vouliez l'expliquer devant cent personnes. Commentez-le ensuite, en rédigeant, pour ainsi dire, mentalement, toutes les idées toutes les appréciations, qu'il vous a suggérées. Vous assistez, au cours de la journée à un fait digne d'attention : Tirez-en une sorte de narration, courte, concise, bien ordonnée du début à la fin. Ceci développera non seulement vos facili-

tés orales mais votre attention, votre mémoire, et, partant, votre intelligence.

Cet exercice peut être varié et complété très avantageusement par le suivant : Le soir, immédiatement avant de vous endormir, décrivez minutieusement vos faits et gestes de la journée en phrasant correctement les diverses observations qui vous sont venues à l'esprit. Ensuite, réfléchissez à ce qui se prépare, à ce que vous avez projeté pour le lendemain et dites avec clarté votre programme.

Si, au cours d'une conversation, on aborde un sujet qui ne vous soit pas familier ou qu'on vous pose une interrogation pour laquelle vous ne soyez pas préparé à répondre, vous ne vous déconcerterez plus dès que vous aurez pris l'habitude des phrases courtes et correctes. Vous direz : « Voilà un sujet entièrement nouveau pour moi », ou, « je n'ai pas songé à cette éventualité », « je ne possède pas de notions précises sur cette question » ou quelque chose d'analogue.

De même quand on parle en votre présence de faits ou de connaissances étrangères à votre domaine, résumez, *in-petto*, ce que vous entendez. Votre mémoire l'enregistrera d'autant plus sûre-

ment que vous l'aurez mieux défini. Vous pourrez ensuite en parler à votre tour.

Dans tout ceci, il ne convient pas de se soucier encore d'élégance ou de préciosité. Nous en sommes à l'acquisition de l'assurance et de la clarté. Aussi faut-il répudier les formules prétentieuses, le purisme grammatical — et en particulier l'imparfait du subjonctif — les mots inusités et toutes les expressions dont on n'a pas absolument pénétré le sens.

4. *Ecoutez.* — L'enfant élevé au milieu de gens cultivés parle de bonne heure très correctement. Il imite inconsciemment ceux qui l'entourent et son langage reflète, pour ainsi dire, le leur. Nous sommes tous influencés par le verbe de ceux que nous entendons fréquemment et, en ceci comme en mille autres acceptations « ce qui entre par l'esprit sort par les muscles ». Notre bouche se conforme automatiquement à ce que notre oreille entend. Mettez à profit ce phénomène d'automatisme : écoutez attentivement ceux qui parlent bien et cherchez l'occasion d'éduquer ainsi votre mémoire auditive. Dans ce sens il est excellent d'assister à des conférences, à des discours, à des

comédies et tragédies classiques, à des sermons, à des plaidoiries et à des discussions entre orateurs de valeur. Sans chercher à retenir le sens de ce que l'on écoute ou à analyser la construction des périodes, on enregistre, passivement, et l'inconscient fait le reste.

Après avoir entendu discourir un certain nombre de personnalités, il arrive presque infailliblement qu'on ressent une sympathie particulière pour un certain type d'orateur, pour une certaine manière de s'exprimer. À ce modèle, il faut alors s'attacher spécialement. La préférence rend compte d'une similitude ou d'une avidité, d'une disposition à acquérir sinon un talent égal, du moins une « manière » analogue à celle du modèle choisi.

L'avidité elle-même — le désir vif et profond d'acquérir ce que l'on admire — constitue un ferment extrêmement efficace qui stimule et développe les moyens qu'on possède tant soit peu et qui peut même souvent en faire naître de nouveaux.

5. Faites attention à l'exacte signification des mots. — Pour exprimer vos pensées avec précision, deux ressources sont nécessaires : 1° disposer d'un nombre de mots suffisants; 2° connaître

exactement la signification de chacun, afin de l'utiliser uniquement quand il y a lieu et à l'exclusion d'autres mots d'acception analogue mais non pas identique. Par exemple, vous entendrez souvent dire : « Je me sens excessivement bien aujourd'hui » ou « Cet artiste joue excessivement bien » alors qu'il conviendrait de substituer l'adverbe « extrêmement » à « excessivement » ainsi que vous pouvez vous en rendre compte à l'aide de votre dictionnaire.

Ne laissez donc jamais passer sous vos yeux un mot quelconque sans vous assurer de son exacte signification. Soulignez chacun de ceux que vous lisez, notez ceux que vous entendez et ayez recours au lexique. Vous borneriez-vous à tenir compte de ceci en parcourant votre journal, que votre langage s'en ressentirait avantageusement. Mais pour enrichir votre vocabulaire, vous auriez intérêt à interroger une série de monographies relatives à des questions usuelles.

L'étude d'un terme nouveau pour vous attirera immédiatement votre attention sur d'autres vocables à consonance similaire. Supposons la phrase suivante : « Les jeunes compositeurs de l'Ecole Debussyste restent fidèles aux procédés polypho-

niques du Maître ». Vous vous heurtez à l'expression « polyphonique ». Connaissez-vous des mots qui vous soient rappelés par celui-ci ? Sans doute, ne seraient-ce que : téléphone, phonographe et symphonie. Vous avez probablement entendu aussi : aphone et phonétique. Notez toute cette séquence et pénétrez-en, mot par mot, le sens exact. Vous comprenez parfaitement de quoi il s'agit quand on vous prescrit l'usage d'un antisептиque. Cependant vous en auriez une notion plus claire en examinant les mots septicité, septicémie et aseptique.

La mémoire des mots se fortifie si chacun d'eux retient suffisamment l'attention. Considérez bien la forme graphique, puis les assonances de chacun. Représentez-vous nettement ce qu'il exprime. Enfin imaginez plusieurs phrases où il ait sa place. Vous pouvez aussi analyser sa construction, dégager les racines, préfixes, suffixes qui le composent.

Ce petit travail semble ingrat au début mais on ne tarde pas à y prendre goût. Il devient de plus en plus attrayant et facile. Dès qu'on a pénétré le secret de quelques centaines de termes on n'en rencontre plus guère qui ne s'associent instantanément à quelques-uns de ceux que l'on connaît.

6. *Etudiez-vous.* — La base de tout progrès personnel consiste en une sorte d'auto-surveillance par quoi on cherche à se rendre compte de ses insuffisances afin de remédier ensuite à chacune. Une ou deux fois par mois, évaluez les améliorations obtenues et celles qui sont encore nécessaires.

Scrutez vos moyens oratoires, écoutez-vous parler et notez vos points faibles.

Voici une énumération qui aidera votre examen bi-mensuel.

A. *Impressionnabilité.* — Nous avons déjà vu comment la combattre. Si ce trouble se trouve très accentué chez vous, favorisez, par la pratique assidue de la gymnastique suédoise l'élargissement de votre cage thoracique et régularisez votre circulation par la marche, le massage et une alimentation peu volumineuse. D'un autre côté, raisonnez-vous. Votre conscience ne se révolte-t-elle pas à l'idée que votre sérénité dépend de l'impression que vous ressentez en présence de X... ou de Z...? Acceptez-vous de rester sensible à quelques éclats de voix, à une attitude ironique, à des regards altiers, furieux ou moqueurs? Eh bien tout cela vous laissera absolument indifférent si

vous vous ancrez bien dans l'esprit que du jour où vous opposerez à toutes ces manifestations un calme résolu on ne tardera pas à vous témoigner plus de mesure et considération. Ce calme, vous ne l'instaurerez pas en vous-même du jour au lendemain, mais ce que vous pouvez faire dès aujourd'hui c'est de vous en imposer le masque, l'apparence. Regardez bien l'homme qui crie, qui roule les yeux et qui frappe du poing sur la table : il vous paraîtra ridicule puisqu'il ne se contrôle pas. En société vous redoutez telle personne qui se complaît à provoquer votre confusion. La niaiserie est de son côté puisqu'elle ne paraît disposer pour recueillir l'approbation, que d'aussi pauvres ressources. Les êtres supérieurs méprisent l'usage de la raillerie et les gens bien élevés s'abstiendront toujours de tourmenter quelqu'un, surtout s'ils le sentent à court de riposte.

B. *Susceptibilité.* — Le susceptible s'irrite dès qu'il croit discerner une critique fondée ou non, dans les considérations qu'on lui communique. Il exprime ainsi un manque de confiance en lui et un souci excessif de l'approbation. Sûr de mériter sa propre estime, l'individu équilibré se soucie très

modérément des critiques. A l'occasion, il reconnaît froidement ses torts car il ne prétend nullement à la perfection. Ainsi la susceptibilité, toujours liée à un certain nervosisme, témoigne-t-elle toujours de la conviction (parfois erronée) d'une infériorité cachée et du souci de la tenir secrète. Supposez qu'on dise à un athlète qu'il est remarquablement débile ou à un homme notoirement actif qu'il est paresseux? Ils trouveront cela du plus haut comique et ils riront de bon cœur.

Il est certainement regrettable de s'entendre méjuger mais il faut se rappeler qu'une erreur se glisse parfois dans les meilleurs esprits et que nous ne pouvons nous attendre à une équité parfaite de la part de tous.

Accueillons donc paisiblement les appréciations dont nous sommes l'objet en leur attachant d'autant moins d'importance qu'elles paraissent moins conformes à la réalité et témoignent par conséquent d'un jugement superficiel.

Une extrême susceptibilité retentit nécessairement sur la parole car elle chasse le calme, le sang-froid, la présence d'esprit. C'est, d'autre part, un véritable corrosif du système nerveux. Il y a donc de gros avantages pour ceux qui sauront surmonter

cette infirmité.

C. *Impulsivité*. — Il faut entendre ici toute propension à parler étourdiment, sans avoir suffisamment réfléchi le sens et la portée de ce que l'on dit. S'exclamer à chaque menue surprise, extérioriser tout ce qui vient à l'esprit, se livrer à de continuels commentaires ou appréciations sur ce qui tombe sous le regard; autant de formes d'impulsivité verbale. Ce laisser aller, outre les maladresses qu'il suscite et les ressentiments qu'il engendre, enlève toute autorité à qui ne le surmonte pas. Profondément défavorable au développement de l'assurance, à cause de la déperdition d'énergie nerveuse corrélative à toute impulsion satisfait, (1) il témoigne, en outre, d'une sérieuse déficience dans la capacité de concentration mentale. Le plupart des gens automatiquement volubiles sont vite décontenancés quand il s'agit de faire preuve de fermeté ou d'habileté systématique. Quelques paroles énergiques de dénégation ou de réprobation suffisent à troubler leurs moyens.

Une fois la détermination prise d'éliminer cette faiblesse, on se surveillera de manière à la répri-

1. Voir du même auteur : *Le pouvoir de la volonté*.

mer soigneusement. L'exercice suivant aidera d'ailleurs l'action de la volonté : Prenez un verre que vous remplirez d'eau aux trois quarts. Tenez-le à hauteur d'œil en tendant bien le bras. Surveillez la surface du liquide en tâchant de garder une telle immobilité qu'il n'ait que peu ou pas d'oscillations. La perfection consiste à ce que le niveau de l'eau soit absolument immobile.

D. Manque d'idées. — C'est ce qui afflige ceux qui ne savent quoi dire au cours d'une conversation. Culture insuffisante, mémoire lente, imagination faible en sont les causes. À l'aide du chapitre suivant, chacun pourra entreprendre de combler ces lacunes mais, dès à présent, voici un exercice très simple qui, à lui seul, donne de bons résultats :

Si faibles que soient vos connaissances, si peu riche que se trouve votre stock d'observations, il y a sûrement de quoi alimenter une conversation ou du moins y participer. Choisissez donc un des sujets sur lesquels vous avez acquis des notions plus ou moins étendues ; prenez du papier et un crayon et répondez par écrit aux questions suivantes :

Qu'est-ce que je sais sur ce sujet ?

Quelle est son importance?

Quelle sorte de gens intéresse-t-il?

Comment pourrais-je en savoir davantage?

N'ai-je rien oublié?

Concentrez attentivement votre esprit sur chaque question, cherchez, fouillez votre mémoire. Il s'ensuivra un afflux d'idées et un assouplissement de vos mécanismes cérébraux.

E. Voix faible ou trop aiguë. — Il y a souvent une cause physique au caractère défectueux de la voix : la présence de végétations adénoïdes dans l'arrière-gorge. On consultera donc avant tout un spécialiste (oto-rhino-laryngologue). L'intégrité des voies bucco-nasales étant vérifiée, c'est une question d'effort personnel. D'abord, s'efforcer de ramener dans le médium le ton habituel de la parole, ensuite développer la vigueur de l'organe par la pratique du chant. Nous consacrons plus loin un chapitre à l'éducation des moyens vocaux.

F. Prononciation indistincte. — Préalablement aux exercices spéciaux conseillés plus loin, faites attention de parler lentement en prononçant soigneusement toutes les consonnes,

N'oubliez pas que tout effort en vue de contrôler l'émission de la parole fortifie indirectement l'assurance en affermissant l'emprise de la volonté délibérée sur les automatismes.

7. Exercez-vous. — La mise en pratique des indications de ce chapitre suffit à déterminer une amélioration très satisfaisante. Si vous voulez faire des progrès rapides, lisez et relisez ce qui précède, conformez-vous à chaque prescription et surtout ne manquez pas une occasion de manifester les qualités nouvelles que vous êtes en train d'acquérir. N'hésitez pas à effectuer la démarche qui, hier encore, vous inspirait quelque hésitation parce qu'elle va vous mettre en face d'un personnage que vous supposez dépourvu d'affabilité. Allez le trouver, regardez-le en face, parlez-lui aussi positivement que vous le pourrez : de toutes façons vous aurez gagné en fermeté. Quand vous effectuez un achat, soyez résolu à obtenir exactement l'article qui vous convient et à décliner aimablement mais sans flétrir les sollicitations que le vendeur ne manquera pas de vous adresser pour d'autres articles s'il manque de celui que vous voulez. N'évitez pas X... parce que vous savez

qu'il va vous demander une chose que vous n'êtes pas disposé à lui accorder : Abordez-le très cordialement et exprimez-lui vos regrets. Rappelez-vous que tout peut être dit, à condition de choisir des mots simples, modérés, délicats et d'adopter un ton calme et positif. Que pas une personne au monde ne vous laisse sous l'impression que vous n'oseriez pas lui parler. Faites-le hardiment, — avec tout le tact nécessaire — et bientôt vous serez cuirassé, si sensible que vous puissiez être.

CHAPITRE III

Les moyens intellectuels

LES IDÉES — LE SAVOIR

1. *Le rôle du savoir.* — 2. *Comment examiner et réfléchir une question.* — 3. *Encyclopédie auto-didactique.* — 4. *Ce qu'il faut lire.* — 5. *Utilisez vos connaissances pour parler. Ne parlez pas pour utiliser vos connaissances.* — 6. *Tenez compte du niveau de chacun.* — 7. *Chaque question présente avec toutes les autres des rapports qu'il faut dégager.*

1. *Le rôle du savoir.* — En société l'homme le plus savant n'est pas toujours le plus brillant caisseur. La frivolité ou la vanité des sujets tour à tour agités l'incitent peu à prendre la parole. Cependant, qu'il se trouve au milieu de personnes d'un niveau analogue au sien : intéressé par la conversation il deviendra lui-même intéressant. Nous

sommes tous un peu comme cet érudit : nous ne trouvons quelque chose à dire qu'autant que nous possédons suffisamment les questions dont on parle en notre présence. Sans prétendre à l'idéologie universelle, chacun doit donc chercher avant tout à élargir son horizon intellectuel afin de se former des notions, au moins générales, sur tous les domaines accessibles à l'intelligence humaine.

Documenter sa mémoire, former son jugement par l'observation la comparaison et la réflexion méthodique tels seront les premiers soins de celui qui veut savoir parler. Ensuite, il ajoutera à ses moyens purement cérébraux, les moyens dialectiques nécessaires pour trouver toujours les mots et les formules exactement expressifs de sa pensée, notamment un vocabulaire étendu. Il se perfectionnera encore par l'assouplissement de ses moyens vocaux — voix et diction. Enfin s'il ambitionne, par surcroît, une certaine influence persuasive, il affermira ses moyens psychiques en s'initiant aux lois de la suggestion orale.

Chacun de ces quatre points de vue va être traité dans un chapitre spécial, à commencer par la constitution du capital « connaissances » que nous abordons de suite.

Quel que soit le degré d'instruction que les hasards du début de la vie lui aient départi, le lecteur possède, du moins, la faculté de lire, d'observer et de réfléchir. Apportons une certaine méthode dans l'usage des lectures et nous déclancherons plusieurs des mécanismes producteurs d'idées :

A. Quel que soit l'ouvrage que vous lisiez en ce moment, il s'y rencontre nécessairement des allusions à certaines questions que vous ne connaissez pas. Notez ces allusions et documentez-vous systématiquement sur chacune. Cherchez des informations orales ou des livres susceptibles de vous éclairer sur chaque chose que vous n'avez pas clairement comprise.

B. Vous avez entre les mains l'œuvre d'un auteur qui soutient une thèse, une opinion, sur tel ou tel sujet. Dès que vous l'aurez terminée procurez-vous l'exposé de la thèse ou des opinions inverses. A l'aide des deux séries de considérations dont vous aurez ainsi pris connaissance, faites-vous une conception personnelle. Vous garderez un souvenir détaillé et fidèle des idées que vous aurez

ainsi discutées.

C. Quand vous lisez une œuvre d'imagination, un roman, par exemple, observez que la trame tout entière s'explique par le jeu de quatre facteurs : le *temps*, l'*espace*, la *volonté* et la *nécessité*. Rendez-vous un compte aussi précis que possible de ce qui découle du *temps* (époque où l'action se situe), du *lieu* (contrée où elle se déroule), de la *volonté* propre des personnages et de la *fatalité* ou déterminisme extérieur.

D: En tenant compte, pour chaque lecture, de ce qui précède, vous amasserez une série d'images mentales relative aux époques et aux contrées. Coordonnez, classez ces diverses images. Elles vous constitueront un premier fonds d'idées sur l'histoire et l'évolution de l'humanité. Vous collecterez également des notions relatives aux divers aspects et manifestations de la volonté humaine et, en les juxtaposant, vous jetterez les bases de votre culture psychologique. Enfin, considérez tout ce que les divers écrivains vous ont révélé sur le rôle du destin et vous vous trouverez pourvu d'un rudiment de philosophie.

E. Efforcez-vous de discerner ce que l'auteur a puisé dans l'observation de la réalité et ce qu'il a tiré des ressources de son imagination. Discernez également les appréciations qui s'imposent de celles qui sont discutables. Ceci formera votre sens critique et votre jugement. Cherchez ensuite si vos propres observation vous ont déjà mis en présence de faits qui corroborent ou qui infirment la vraisemblance du récit en question.

Toute production littéraire, même médiocre, ainsi analysée, concourra efficacement à votre vie intellective. Elle suscitera en vous des curiosités, des *avidités de connaissance* qui vous amèneront infailliblement à aborder certaines sections du savoir didactique. Dès que votre intérêt s'éveille pour une question, procurez-vous d'abord un premier document synthétique qui vous ouvrira l'imagination sur les généralités du sujet, qui vous indiquera les différentes sections qu'il comporte, les rapports de chaque section avec chacune des autres et la place de cet ensemble dans la science en général. Vous vous préparerez ainsi à assimiler avec entrain, le détail de la question.

L'observation directe, même limitée au domaine professionnel, à condition qu'elle soit attentive,

comparative, raisonnée, réfléchie, suffit à créer une vie intérieure féconde. Un cultivateur illettré mais minutieux et sage élève nécessairement le niveau de son intelligence et acquiert, avec l'expérience, des vues très étendues, bien qu'empiriques. Il surprend, chaque jour, quelque loi nouvelle, relativement aux diverses phases de la production agricole, aux mécanismes des échanges et de la consommation. La géologie, la météorologie, la botanique, la zoologie et même la biologie lui ont révélé maint secret. Il a pénétré la psychologie de son milieu, auquel il compare inconsciemment les personnages différents qu'il rencontre dans son humble commune. Et ses réflexions sur les éventualités locales dont il a été témoin lui suggèrent certainement une sorte de philosophie de l'existence, peut-être assez lointaine de celle des manuels, mais à coup sûr originale.

Parlez avec lui : vous le trouverez intéressant. De même, le dernier des métallurgistes, s'il oriente sa pensée du particulier au général, remontera de sa place dans l'usine à l'économie intégrale de celle-ci, à une évaluation de son importance parmi les organismes similaires, aux ressources et à l'avenir de l'industrie métallurgique nationale, à ses

connexions avec le monde extérieur. Il envisagera objectivement les relations du travail et du capital, s'enquerra des données techniques du métier, depuis l'extraction de la matière première jusqu'au débouché en passant par toutes les phases de l'usinage. Il se rendra compte des améliorations successives apportées à la vie humaine par l'ingéniosité de ses devanciers, depuis les âges préhistoriques jusqu'aux dernières découvertes modernes. Les nombreux rapports qu'il aura ainsi créés entre son intelligence et la connaissance équivalent à autant de canaux par où lui viendront une profusion d'idées.

2. *Comment examiner et réfléchir une question.*

— Qu'il s'agisse d'un objet matériel, d'un art, d'une science, etc., sur quoi on désire se former des notions à la fois précises et étendues, on utilisera avec profit les cinq séries de points de vue que voici :

1. Origine, antériorité ou causalité.
2. Constitution, composantes ou données.
3. Manifestations, adaptations, propriétés.
4. Lois ou évolution.
5. Finalité.

Voici, par exemple un minéral sur lequel vous cherchez à réunir des indications. Première question : Origine : D'où extrait-on ce minéral et par quels procédés. Deuxièmement, constitution : Quelle est sa composition chimique. Troisièmement, Propriétés et adaptations : le mot-clef convient ici exactement. Vous chercherez les propriétés de votre minéral et les utilisations (adaptations) qu'il reçoit. Quatrièmement, évolution : Transformations successives qu'il subit depuis l'état natif jusqu'à ses diverses utilisations. Cinquièmement, finalité : Usure, désagrégation, destination et valeur ultimes.

Autre exemple, tout différent. Vous avez entrepris d'acquérir une érudition plus ou moins étendue sur : La musique. Vous allez interroger un ou plusieurs livres. Mais si vous ne prenez pas soin de classer et de grouper ce que vous allez lire, il vous en restera un ensemble confus et au moment où il serait opportun d'en parler, vous courez le risque de manquer de cohérence. Posez-vous par conséquent des questions bien nettes, en vous guidant sur les cinq points de vues énumérés plus haut.

1. Origine, antériorité ou causalité : Naissance

de la musique — comment elle procède de la sensibilité — son aspect primitif.

2. Constitution, composantes ou données : gamme — solfège — instrumentation — groupes d'instruments composant les divers ensembles depuis les duos et concertis jusqu'à l'orchestre intégral.

3. Manifestations : Les diverses formes de productions musicales. Les organismes d'exécution — les organismes d'enseignement.

4. Evolution : Les diverses Ecoles musicales et leurs Maîtres de l'origine à nos jours dans les divers pays.

5. Finalité : Les divers objectifs atteints par l'impression musicale, ses retentissements sur l'émotivité et sur l'intelligence. Son rôle social.

Troisième adaptation : la question des transports.

1. (Origine) Besoin de communication et d'échanges. (Antériorité) : Moyens primitifs.

2. (Composantes) Modalités diverses de transport constituées depuis la préhistoire jusqu'à l'époque actuelle.

3. (Manifestations) Activité de chaque mode de transport. (Adaptations) Matières transporta-

bles pour chaque mode. (Propriétés) Capacité, vitesse, tonnage, fréquences, etc...

4. (Lois) Conditions et juridiction spéciales. Tarifs. (Evolution) Modifications désirables et modifications envisagées. Extensions. Retentissements sociaux et mondiaux de ces extensions.

5. (Finalité) Considérations de temps et d'espace.

Ayant ainsi classé vos idées interrogatrices et posé nettement les données du problème que vous avez à résoudre, vos acquisitions documentaires se coordonneront d'elles-mêmes autour des fils conducteurs et s'il vous fallait prendre la parole, ensuite, des mois après, vous retrouveriez aisément vos connaissances en commençant par vous remémorer les cinq directives dont vous avez usé pour réunir votre savoir.

Tout l'art de certains orateurs qui improvisent, à l'aide de dix lignes de notes, sur des sujets ardu斯 n'a pas d'autres secrets.

Supposons maintenant qu'un petit débat s'élève en votre présence sur un sujet absolument étranger jusqu'à vos investigations. Nos cinq séries de points de vue vont encore vous servir à participer à la conversation d'une manière très intéressante.

Tout en écoutant l'assistance et en tâchant de définir avec précision de quoi il s'agit, tracez-vous mentalement un schéma sommaire des cinq aspects de la question qui correspondent à nos cinq clefs. Ceci clairement posé dans votre esprit il vous sera très facile de saisir le moment opportun pour mettre en lumière, sous la forme interrogative un des points subséquents à ceux dont on vient de parler. D'un autre côté les indications et opinions que vous entendrez ne seront pas perdues pour vous : votre mémoire les enregistrera solidement en les classant au fur et à mesure dans l'un de nos cinq groupes généraux.

Posez-vous également, les quatre questions suivantes :

Ai-je lu ou entendu sur ce sujet quelque conception ou information analogue ?

Quelque conception différente ?

Quelque conception identique ?

Quelque conception contraire ?

Analogies et différences, identités et contraires, ces quatres mots susciteront presque toujours en vous le souvenir de réflexions lointaines et même des vues entièrement spontanées.

3. *Encyclopédisme autodidactique.* — Vous tirerez un parti plus considérable de vos lectures dès que vous aurez acquis sur l'ensemble des connaissances humaines quelques données précises. Vous saurez alors à quelle section du savoir rattacher, dans votre mémoire, chaque information nouvelle que vous obtiendrez en écoutant ou en lisant.

La tâche n'est point ardue. Il suffit d'un peu de méthode. Considérez tout d'abord que la science en général a pour objets quatre points de vue distincts : 1^o l'individualité de l'être humain; 2^o l'humanité collective; 3^o le globe terrestre; 4^o l'Univers.

Si vous appliquez à chacune de ces grandes sections du savoir les cinq clefs indiquées au paragraphe précédent, vous obtiendrez un classement général des sciences qui constituera une base excellente pour vos études ultérieures.

Prenons par exemple l'individualité humaine. Envisageons-la successivement sous les cinq rapports généraux : origine, constitutions, manifestations, évolution et finalité. Nous saurons immédiatement à quel genre de livres il convient de se référer pour s'instruire sur chaque face de la

question. L'idée « *Origine* » s'associe à : anthropologie et à embryologie. De même : *Constitution* évoque : biologie, anatomie et histologie. *Manifestations* nous conduit à : physiologie, psychologie, psychisme et, secondairement, pathologie. *Evolution* suggère : philosophie, éducation psychologique et morale. *Finalité* postule : métaphysique, métapsychie, téléologie.

Voici, réunis en deux tableaux, la classification entière.

| | INDIVIDUALITÉ HUMAINE | COLLECTIF HUMAIN |
|------------------------------------|--|--|
| Origine | Anthropologie Embryologie | Andrognie Archéologie Ethnographie |
| Constitution ou composantes | Biologie Anatomie Histologie | Sociologie Economie Droit |
| Manifestations ou propriétés | Physiologie Psychologie - Psychisme Pathologie | Civisme - Sociabilité Agriculture - Commerce Industrie - Sciences - Arts |
| Evolution | Philosophie Morale Education et culture physique | Histoire universelle Histoire mondiale Doctrines politiques |
| Finalité | | Métaphysique Métapsychie Téléologie |
| | | Doctrines philosophiques, ésotériques et religieuses |

| | GLOBE TERRESTRE | UNIVERS |
|------------------------------------|---|--|
| Origine | Cosmographie Paléographie Paléontologie | Cosmogonie Théodicée Théogonie |
| Constitution ou composantes | Géologie Géographie Topographie Physique Chimie | Astronomie Cosmologie |
| Manifestations ou propriétés | Minéralogie Botanique Zoologie | Mathématiques |
| Evolution | | Méta-physique générale (Temps - Espace - Mouvement - Energie) |
| Finalité | | |

Cette première répartition, très élémentaire, vous la compléterez vous-même aisément. Cherchez d'abord, dans un dictionnaire détaillé, chacun des mots : Anthropologie, embryologie, etc. Vous prendrez ainsi connaissance : 1° de la définition exacte de chaque science; 2° de ses principales données; 3° des solutions auxquelles ont abouti, actuellement, les spécialistes. Vous verrez que chaque question se subdivise en un certain nombre de parties dont chacune constitue un ordre spécial de recherches. Notez l'objet de chaque subdivision. Etablissez ensuite plusieurs séries de fiches afin d'y inscrire de brefs résumés de vos acquisitions successives et d'y noter les titres des livres auxquels vous devrez vous référer pour pénétrer le détail de chaque branche générale ou spéciale du savoir.

Quand vous voulez vous former des idées sur un sujet, cherchez avant tout de quel ordre il fait partie. Soit : le sport — question « à l'ordre du jour ». Essentiellement, c'est à la physiologie qu'elle se rapporte puisqu'il s'agit de fortifier l'organisme par l'action du mouvement sur l'intégrité fonctionnelle du système musculaire. Etayez donc vos investigations sur le sport en acquérant, préalablement, de solides notions d'anatomo-physiolo-

gie. Vous serez ensuite à même de procéder à un examen critique des divers processus sportifs à l'aide des cinq clefs dont le présent chapitre vous a déjà enseigné le maniement. Pourvu d'un critère fondamental indiscutablement fondé — les lois physiologiques — vous concevrez des idées personnelles en confrontant avec ce critère tout ce que vous lirez sur le sport lui-même.

4. Ce qu'il faut lire. — J'ai déjà indiqué comment tirer le meilleur parti possible des œuvres purement littéraires. En ce qui concerne l'investissement direct de la connaissance, trois systèmes peuvent être utilisés :

A. Ayant mis en pratique les instructions données au paragraphe précédent, afin de bien classer dans votre esprit et sur vos fiches tout ce que vous apprendrez désormais, vous pouvez, selon les opportunités, interroger, sans suivre de programme déterminé toute espèce de livres sur les sujets les plus variés, en ne laissant dépendre votre choix que de deux conditions : 1° chaque ouvrage doit être à votre portée, c'est-à-dire tel que vous compreniez clairement l'ensemble du texte; 2° il

doit vous inspirer de l'intérêt, soutenir votre attention. Tout défectueux qu'il soit, ce système à l'immense avantage d'être accessible à un grand nombre d'esprits qui n'ont pas encore atteint la maturité nécessaire pour entreprendre une culture méthodique. À tout prendre, il est infiniment préférable à l'inaction intellectuelle à peu près absolue que nous constatons trop souvent. Je ne saurai préciser le pourcentage de nos contemporains — et de nos contemporaines — exclusivement végétatifs, mais il doit être élevé. Leur conversation a certainement moins d'attrait que celle du curieux auquel ses incursions livresques, si désordonnées qu'elles aient été, ont stimulé l'imagination.

En prenant soin de noter succinctement sur une fiche (que vous classerez à la place qu'elle doit logiquement occuper dans votre série) les faits saillants, les indications principales recueillies au cours d'une lecture; en procédant de temps à autre à une révision de toutes les fiches établies sur un même sujet ou sur des sujets connexes, vous enrichirez appréciablement votre esprit.

B. Deuxième système. Tracez-vous un programme centrifuge, c'est-à-dire inauguré par des

études sur votre propre individualité, auxquelles succéderont des recherches d'ordre collectif, puis d'ordre universel. Attachez-vous tout d'abord à l'étude de votre structure (anatomie), de vos mécanismes internes (physiologie), de votre vie intellectuelle et morale (psychologie). Secondement, voyez ce qui intéresse les relations de votre personnalité et du collectif immédiat. (Droit, organisation sociale, institutions constitutionnelles, etc.) Passez aux rapports, analogies et différences de votre pays et des autres nations du globe aux points de vue ethnique, économique et politique. Enfin considérez la planète elle-même (origine, constitution, propriétés, évolution, finalité), le système solaire, les problèmes cosmologiques puis métaphysiques.

Une année et une douzaine de volumes (un par mois !) suffisent à ce premier cycle idéologique qui pourra, par la suite, être progressivement étendu, approfondi.

C. Troisième système. Au lieu du programme centrifuge, utilisez un programme centripète, c'est-à-dire procédant du général au particulier. Les questions d'origine, de causalité et de finalité passeront donc en premier lieu. On s'initiera alors aux

diverses doctrines à base philosophique et à base scientifique qui s'efforcent de rendre compte du mystère de la vie et de jeter quelque lueur sur les probabilités du devenir. Ceci vous conduira à l'histoire sous toutes ses formes : non seulement celle des peuples, mais celle des sciences, des arts, des industries, etc., puis à l'unité humaine.

Je paraissais peu soucieux des règles classiques de la pédagogie en proposant à des autodidactes d'aborder d'emblée les universaux. L'expérience m'a cependant montré qu'on peut accéder à la connaissance par des chemins variés et que, selon ses prédispositions, chaque organisation intellectuelle s'assimile plus volontiers certains aspects de la science. Mieux vaut utiliser d'abord ses meilleures réceptivités car leur satisfaction en suscitera d'autres.

Il existe d'ailleurs des encyclopédies très pratiques (1) dont je conseille l'usage à ceux que ne rebutera pas l'idée d'acquérir avant tout de solides notions sur les diverses matières des programmes scolaires. A défaut d'un ouvrage de ce genre, on pourra se procurer un « *Manuel du baccalauréat* »

1. *L'encyclopédie autodidactique Quillet*, par exemple.

et se livrer à une étude succincte des diverses questions énumérées. On y trouvera d'ailleurs les titres des ouvrages nécessaires.

Pour ceux des lecteurs que la précédente classification des sciences ne satisferait pas entièrement, en voici une autre basée sur un principe différent.

Premier groupe : Sciences cosmographiques, astronomie, météorologie, géologie, minéralogie.

Deuxième groupe : Sciences géographiques, topographie.

Troisième groupe : Sciences physiques, chimie, physique, arithmétique, géométrie, algèbre, trigonométrie, mathématiques générales et spéciales.

Quatrième groupe : Sciences appliquées, industrie, génie, architecture.

Cinquième groupe : Sciences naturelles, botanique, physiologie végétale, horticulture, agriculture.

Sixième groupe : Zoologie, paléontologie, transformisme, élevage, chasse, pêche.

Septième groupe : Anthropologie, ethnographie, préhistoire, paléographie, histoire universelle.

Huitième groupe : Corps humain, anatomie, physiologie, pathologie, hygiène, thérapeutiques, doctrines médicales.

Neuvième groupe : Psychologie physiologique et expérimentale. Psychisme. Métapsychisme, philosophie et métaphysique.

Dixième groupe : Instruction publique, éducation, usages.

Onzième groupe : Sociologie, morale, droit, institutions juridiques, criminologie.

Douzième groupe : Politique, questions économiques, militaires et navales.

Treizième groupe : Esthétique, littérature, peinture, sculpture, musique.

Quatorzième groupe : Histoire des religions et doctrines religieuses.

Quinzième groupe : Institutions financières, monnaies, numismatique, crédit public et privé.

Seizième groupe : Hermétisme, mystagogie, symbolisme, ésotérisme, sociétés secrètes.

Dix-septième groupe : Linguistique, sémantique.

5. *Utilisez vos connaissances pour parler; ne parlez pas pour utiliser vos connaissances.* — La culture littéraire, scientifique, artistique, philosophique, etc..., ne doit pas être envisagée comme un amas de connaissances dont on extrait des documents pour les exposer didactiquement en société

mais comme une extension de la capacité de compréhension et d'appréciation. Le fait d'avoir étudié, réfléchi, mûri un grand nombre de sujets fertilise l'esprit, lequel réagit alors aux idées qu'il entend exprimer et conçoit à propos de chacune des vues nouvelles et originales. Il convient avant tout de rester attrayant et, par conséquent d'éviter le ton doctrinal du professeur en chaire. Seule la contradiction formelle autorise le recours aux arguments précisément documentaires. Encore ici la brièveté est-elle de rigueur.

A l'aide de votre savoir, forgez-vous des conceptions bien personnelles, mais solidement étayées, sur toutes les questions qui sollicitent communément la pensée. Admettez provisoirement ce qui vous semble évident. N'oubliez pas que chacun, selon ses prédispositions, se trouve incliné à conclure sur chaque groupe de données, d'une certaine manière. Ne vous étonnez donc pas de constater tant d'avis divergents autour de vous. Efforcez-vous d'assimiler la manière de voir des autres qui, en se combinant avec la vôtre, donnera naissance en vous-même à des inspirations qui alimenteront votre parole.

L'habitude d'analyser avec méthode un nombre

extrêmement varié de questions assouplit les mécanismes cérébraux et permet souvent de discerner, et de fournir au milieu d'une conversation, quelque information ou quelque considération à quoi personne ne semblait songer. Vous serez toujours sûrement apprécié en pareil cas et les développements que vous pourrez ajouter retiendront l'attention.

Si l'on soutient, en votre présence, une thèse, cherchez à vous rendre compte de toutes les subsequences qu'elle implique et de ce qui, dans l'ensemble de vos connaissances pourrait servir à la confirmer ou à l'infirmer. Vous saisissez alors ce que cette thèse présente de *certain*, d'*admissible*, de *douteux* ou d'*erroné*.

La mise en pratique de ces quelques principes s'accomplit bientôt inconsciemment et d'autant plus brillamment que la culture générale s'étend. Bien entendu, comme nous le disons au début de ce livre, une parfaite assurance est indispensable pour laisser à l'esprit son entière lucidité. On puisera dans la conscience de sa valeur intellectuelle un nouvel élément de confiance en soi.

6. *Tenez compte du niveau de chacun.* — C'est

là une question de tact et de souplesse psychologique. Nous avons affaire à des gens de diverses générations, d'âges variés, de formations très diverses. Pour parler à chacun ainsi qu'il convient, il faut savoir, à l'aide de l'expérience et de l'observation, évaluer rapidement ses dispositions et ses moyens. Je me défends de vouloir enseigner un art tout d'initiative personnelle mais je puis vous fournir quelques bases d'appréciation.

— Quelle est l'étendue de la sensibilité, quelle est l'envergure intellective de telle individualité?

Comparez mentalement cette dernière à un type humain intégral et ses caractéristiques d'ensemble ne tarderont pas à vous apparaître. Par type humain intégral, j'entends l'individu apte à concevoir et à manifester cinq séries de notions : *concrètes, sensitives, réalisatrices, idéologiques et spirituelles*. On observe des types presque uniquement végétatifs limités au domaine des avidités instinctives et des émotions animales. Ils ne sauraient entendre clairement qu'un langage concret et positif. D'autres, à prédominance sensitive, ne voient clairement que ce qui les émeut. Avec eux l'argument sentimental réussit là où l'argument logique avait échoué. Leurs répulsions et leurs affections — plus

simplement leurs impressions — disposent de leur jugement. En troisième lieu, nous rencontrons de purs spéculatifs, centrés, pour ainsi dire, dans la sphère intellectuelle. Avec eux les ressources sont illimitées, car il comprennent tout. Le réalisateur, toujours mû par de fortes avidités, aime la méthode et la clarté, les paroles fortes et expressives, l'attitude hardie, le recours aux faits positifs. Quant aux évolués pour qui les préoccupations d'ordre spirituel semblent primordiales, les uns, sensitifs avant tout s'allient à quelque doctrine bien en rapport avec leur nature, les autres, plus investigateurs, plus cérébraux, manifestent un vif penchant pour le scientisme.

A l'aide de ces brèves données, on s'exercera utilement à discerner pour chaque individualité l'étendue et la variété des domaines ayant quelque attrait pour elle, puis l'étiage des conceptions accessibles à son intelligence.

7. Chaque question présente avec toutes les autres des rapports qu'il faut dégager. — Dans chacune des colonnes verticales de notre tableau, page 60 sont énumérées un certain nombre de sections ou branches scientifiques qui s'enchaînent

étroitement. Une analyse minutieuse des rapports de chacune avec plusieurs autres donne lieu à ce qu'on appelle des « idées générales » et aide considérablement le travail de conservation et de rappel de la mémoire.

A l'aide de ce tableau, vous auriez intérêt à toujours chercher quelle relation il peut y avoir entre la question en cours d'étude et tout l'ensemble de votre programme.

Vous lisez, par exemple un traité de toxicologie. Voyez au delà de l'aspect purement botanique, chimique et pathologique du traité. Considéré successivement sous l'angle sociologique, juridique, puis historique et psychologique, le rôle des substances toxiques est extrêmement évocateur.

La géologie ne semble guère présenter de corrélation avec les soucis d'un psychologue. Cependant la nature du sous-sol influe indubitablement sur celle du sol, sur la flore et la faune, donc sur l'alimentation, régionales. La richesse ou la pauvreté de tels ou tels éléments nutritifs a nécessairement des répercussions physio-psychologiques. A l'aide de données géographiques et historiques, on pourrait rechercher s'il paraît y avoir corrélation entre telles ou telles qualifications ethniques et telles ou telles

natures de terrain. Le rôle possible des radio-activités minérales sur les êtres vivant en surface semble également suggestif.

Cette question, d'un intérêt discutable, montre du moins comment le souci des rapports active la production des idées.

En terminant ce chapitre, je tiens à affirmer que le plan d'autoculture qui en fait l'objet est accessible à tous. Les uns iront plus vite que les autres, mais quiconque sait lire et écrire doit entreprendre hardiment de mettre mes indications en pratique.

Une sage lenteur sera mille fois préférable à un effort excessif et hâtif. J'estime que deux à trois années sont nécessaires à un primaire disposant d'une trentaine d'heures par mois pour atteindre le niveau assigné dans le présent chapitre. L'exercice, qui développera l'attention et fortifiera l'esprit rendra la tâche de plus en plus aisée et, après les premières semaines, l'activité cérébrale méthodique sera devenue un plaisir.

CHAPITRE IV

Les moyens d'expression

LES MOTS — LES PHRASES

1. *L'extension du vocabulaire.* — 2. *Assouplissement du langage.* — 3. *Le rôle du jugement.* — 4. *Auto-examen critique.* — 5. *Exercices rédactionnels.* — 6. *Exercices oraux.* — 7. *De l'originalité.*

1. *Extension du vocabulaire.* — Nous supposons que le lecteur a déjà commencé, selon les indications données au chapitre II, paragraphe 5, à étendre son vocabulaire. De ses diverses lectures il a ainsi extrait et soigneusement examiné un certain nombre de mots. Pour progresser encore il devra, maintenant :

A. Chercher les synonymes et antonymes de

chaque expression afin de se rendre compte des diverses nuances et acceptations dans lesquelles tout substantif ou qualificatif peut être utilisé.

B. Etant donné une expression quelconque chercher les idées susceptibles de s'y associer.

Deux documents sont nécessaires pour cela : un dictionnaire de synonymes (1) et un dictionnaire des idées suggérées par les mots (2).

Pour compléter et pour étendre ses moyens d'élocution il serait excellent aussi de consulter fréquemment un dictionnaire étymologique (3).

Ce genre de travail sera aussi attrayant que fécond à la condition d'être effectué à tête reposée et à petites doses. Traiter une demi-page d'un ouvrage quelconque à la fois. En matière de vocabulaire les acquisitions massives paraissent interdites : la patience, la ténacité, l'attention concentrée donneront les résultats les plus rapides et les plus sûrs.

1. Exemple : Sardoux : *Dictionnaire des synonymes français*. Pour les antonymes consulter le *Larousse*.

2. Exemple : Rouaix : *Dictionnaire des idées suggérées par les mots*.

3. Exemple : Clédat : *Dictionnaire étymologique de la langue française*.

Dans l'étude des mots techniques, il convient, pour aider la mémoire et éviter les confusions de créer avant tout pour chaque matière un *centre de cristallisation* (1), c'est-à-dire de prendre connaissance des généralités du sujet. Pour bien comprendre, retenir et classifier les termes médicaux, par exemple, acquérir d'abord une notion claire de ce qu'est la médecine en général et ses subdivisions en particulier. Il faut savoir, au moins, l'objet et le rôle dans la pratique médicale des principales sciences qui concourent à l'art de guérir : constitution normale et anormale de l'être humain (anatomie et tératologie) ; modalités fonctionnelles normales (physiologie) ; anomalies fonctionnelles (pathologie) ; signes et symptômes des états morbides (sémiologie) ; techniques investigatrices (examens de laboratoires) ; doctrines et techniques thérapeutiques (physiothérapie, allopathie, homéopathie, psychothérapie, etc.). Tout ceci bien conçu, chaque mot nouveau dont vous pénétrez le sens sera rattaché à la section dont il fait partie et associé aux autres mots de cette même section que vous connaissez déjà.

1. Voir du même auteur : *Méthode pour acquérir une parfaite mémoire*.

2. *Assouplissement du langage.* — Hormis le procédé élémentaire qui consiste à enregistrer et à accumuler dans la mémoire un nombre aussi étendu que possible de formules, tournures, phrases, etc., et à laisser, en écoutant la parole des orateurs, l'inconscient s'agréger les éléments de la « manière » la plus en harmonie avec ses prédispositions, chacun doit constamment s'efforcer de traduire tout ce qu'il observe, tout ce qu'il réfléchit, d'une manière aussi exactement conforme que possible à l'objective réalité.

Il faut, non seulement s'enquérir du nom expressif de chaque objet que l'on perçoit mais aussi des divers qualificatifs relatifs aux divers états et manifestations de ces objets. Il faut s'entraîner à définir aussi bien les impressions directement perçues par les sens que les états psychiques de sensibilité et conscience. Par conséquent, ne pas se contenter d'effleurer du regard ou de la pensée les êtres et les choses mais les observer et les analyser avec assez d'acuité pour en obtenir des représentations précises, chacune nettement différenciée des représentations analogues, avec souci d'une formule littérale qui en rende exactement compte.

On voit donc toute l'importance de la culture

générale qui a fait l'objet du précédent chapitre et sans laquelle les facilités naturelles d'élocution n'aboutissent qu'à un verbalisme superficiel et sans portée.

Le meilleur conseil qui se puisse donner à ce propos est d'exercer très activement son sens causal : pour tout élément observé, remonter aux origines déterminantes puis envisager l'évolution et la finalité. Qu'il s'agisse de notions positives ou de nuances psychologiques, deviendra — sinon éloquent — du moins clair et précis dans leur exposé, celui qui s'efforcera pour chaque cas particulier d'en reconstituer mentalement l'intégral *circulus* depuis le faisceau des causes originelles jusqu'aux ultimes aboutissements.

Bien concevoir pour énoncer clairement : chacun connaît cette magistrale directive. Or, bien concevoir — recevoir en soi — c'est faire un suffisant effort d'attention, d'appréciation et de différenciation.

Peut-être direz-vous qu'il y a des choses que vous concevez très clairement et que vous ne savez comment les exprimer. Mais, sans cette claire conception, vous n'auriez même pas *le sentiment qu'il vous manque des mots* et ce dernier sentiment cons-

titue l'indispensable incitation sans laquelle vous ne songeriez pas à les chercher et vous ne sauriez, par conséquent, les acquérir.

Au fur et à mesure que votre culture se poursuivra, que vos sens et votre sensibilité — truchements de vos conceptions — rendront à votre conscience un compte de plus en plus précis du monde extérieur, vous sentirez de plus en plus fréquemment le *besoin de mots nouveaux* répondant au besoin d'exprimer les diverses subtilités devenues pour vous nouvellement concevables. C'est ainsi que, peu à peu, la souplesse de votre élocution se conformera à celle de votre intelligence.

3. *Le rôle du jugement.* — Dans la construction d'une phrase aussi bien que dans l'ordonnance d'un exposé, l'essentiel reste la clarté. La surveillance du jugement aura donc en vue : 1° l'évitement des incidentes qui interposent un point de vue secondaire entre le commencement et la fin d'une phrase; 2° l'enchaînement logique des diverses énonciations.

Vous avez à effectuer une déposition sur un incident auquel vous avez assisté. Pour vous faire comprendre clairement, *commencez par dire ce que*

vous avez vu juste au moment de *votre premier contact visuel* avec les faits, et non ce que vos observations suivantes vous ont permis d'apprécier. À telle heure vous arriviez à tel endroit. Là votre attention fut attirée par les faits et gestes de divers personnages. À cet instant précis qu'avez-vous vu? Dites-le d'abord. Vous vous êtes ensuite approché pour suivre la scène. Si vous l'avez bien observée, votre souvenir en reste précis. Retracez-vous alors mentalement en faisant appel à votre mémoire visuelle, et subsidiairement à votre mémoire auditive, toute la série des images que vous avez enregistrées. Exprimez tour à tour chaque image. On vous demande votre témoignage c'est-à-dire communication de ce que vous avez vu ou entendu. Ayez donc uniquement souci des faits et ne les entremêlez ni de commentaires ni d'appréciations. Ces derniers doivent suivre, conclure, — s'il y a lieu.

Un accident mortel frappe votre collègue. Pour éviter que la nouvelle de sa fin ne frappe brutalement sa veuve on vous désigne comme messager. Ici, l'objet principal de votre tâche n'est pas, comme dans l'exemple précédent, l'exposé du fait mais l'obtention d'un certain effet moral. Voilà

une femme vraisemblablement en pleine quiétude. Si on lui disait *ex-abrupto* : M. X... vient d'être tué! le coup serait d'autant plus rude qu'elle s'attend moins à pareille éventualité. Il s'agit avant tout d'insinuer dans le cours actuel de ses pensées quelques considérations préliminaires, évocatrices de l'idée des fatalités meurtrières d'ici-bas. En second lieu, vous avez le devoir de mêler à l'état de conscience douloureux de cette veuve, afin de le tempérer, une impression aussi vive que possible de sympathie générale. Et, pour laisser à son esprit le temps d'envisager graduellement la possibilité du pire, il vous faudra — surtout si vous avez affaire à une âme impressionnable — parler de danger avant d'annoncer la mort. Vous voilà donc logiquement amené à situer le commentaire avant le fait et le commentaire général avant le particulier.

Vous voici le porte-parole d'un personnel duquel vous avez réuni les revendications. Nous sommes, là, en affaires et seule entre en jeu la nécessité concrète. Vous énoncerez nettement les données du problème : 1° actuellement les modalités de travail et les salaires sont X... 2° Les intéressés estiment que ces modalités et ces salaires

doivent être améliorés dans telle ou telle mesure; 3° Considérations qui ont déterminé et chiffré cette requête. 4° Décisions envisagées en cas d'insatisfaction.

4. *Auto-examen critique.* — Sauf dons naturels assez rares, et alors même qu'on dispose des mots justes et d'une certaine habileté dans la composition des formules, il arrive que, par suite de l'insuffisante souplesse des mécanismes psycho-verbaux, on ne trouve pas, juste au moment où il l'eut fallu, la meilleure tournure dont on est capable. C'est après qu'elle vient à l'esprit : Voilà, pense-t-on, ce que j'aurais dû dire, et comment j'aurais dû le dire !

Une révision méthodique de chacune de vos principales phrases, réparties, descriptions, appréciations, etc., de chaque journée hâtera la venue du moment où vous aurez acquis l'*à-propos*. Au début, noter, écrire, une dizaine des énonciations dont on se rappelle. Chercher au moins deux variantes à chacune. Examiner chaque mot en se demandant s'il n'y en a pas un plus précisément expressif de ce qu'on a voulu lui faire dire. Construire la phrase de plusieurs manières et décider laquelle est la plus frappante.

Au bout d'un certain temps il n'est plus nécessaire d'écrire : on peut procéder mentalement.

On portera une attention spéciale aux mots et aux phrases qui ont donné lieu à une équivoque, qui ont permis des interprétations tendancieuses, non conformes à la pensée ou qui ont paru susciter de l'irritation. Dans le premier cas il y a eu manque de précision et dans le second manque de mesure.

Quand vous avez cherché à impressionner quelqu'un dans un sens déterminé, à faire naître en lui telle ou telle disposition à votre égard ou à l'égard d'un tiers, si vous n'avez pas réussi, cherchez quelles autres formules verbales vous auriez pu utiliser.

Révisez également en détails vos discussions, vos réparties. Rectifiez mentalement votre élocution. D'autres cas analogues se présenteront et d'ici-là les autosuggestions rectificatrices que vous vous donnez aujourd'hui auront agi sur votre manière de parler.

L'obligation d'émettre un refus, de décliner une offre, une invitation perd considérablement de son caractère embarrassant si l'on sait improviser sur le champ une réponse assez adroite pour désarmer tout ressentiment. Qu'avez-vous trouvé à dire en

semblables circonstances? Rappelez-vous comment certaines personnes de votre connaissance, habiles, vous ont refusé, à vous, ce que vous leur demandiez, d'une manière telle que vous auriez craint de les désobliger en insistant.

Quand vous avez à exprimer votre mécontentement, réussissez-vous à faire naître du regret ou seulement du dépit? Comparez la forme qui vous est familière et celle dont se sont servi à votre égard ceux dont les reproches vous ont touché.

Ces auto-examens rééduqueront très efficacement vos réflexes verbaux, développeront votre finesse, votre subtilité oratoires et pour tout dire votre attention et votre empire sur vous-même. D'une réponse judicieuse ou défectueuse dépend souvent quelque décision d'une immense portée. Les mots sont les agents de votre volonté. Sachez les bien choisir.

5. *Exercices rédactionnels.* — Voici maintenant quelques exercices d'une efficacité éprouvée et telle que leurs effets sont presque immédiats.

A. Assimilez-vous posément le texte d'un conte, d'un chapitre de roman, sans chercher à retenir le

mot à mot. Quand vous le possédez parfaitement, en détails, fermez le livre et essayez de récrire ce que votre mémoire a ainsi enregistré, à peu près exactement comme l'auteur l'a rédigé. Comparez ensuite votre travail à l'original et relevez les mots que vous avez omis. Etudiez ensuite chacun de ces mots, consciencieusement.

B. Essayez, cette fois à l'aide du texte placé sous vos yeux de reconstituer fidèlement le récit avec des vocables et des constructions absolument différents de ceux que l'écrivain a utilisés.

C. Toujours à l'aide d'un conte ou d'un récit comportant une moralité, une conclusion, un dénouement, efforcez-vous, à l'aide des mêmes faits, de créer un exposé agencé de manière à ce que le dénouement, la moralité, la conclusion, se modifient d'eux-mêmes.

D. Prenez une œuvre théâtrale moderne. Choisissez une scène dont le retentissement sur votre sensibilité soit vif. Récrivez le dialogue en changeant tous les mots. Chaque répartie devra conserver son caractère quoique exprimée différemment.

E. Avec la même scène, créez de toute pièce

une autre scène qui puisse être la suite logique de la précédente.

F. Feuillez un quotidien ou une revue. Relevez chaque annonce et rédigez-la autrement, substituant à chaque affirmation, à chaque indication, une autre affirmation, une autre indication équivalentes.

G. Faites une liste de cent mots quelconques — les cent premiers qui vous viendront à l'esprit — Composez ensuite une série de phrases dans lesquelles vos cent mots figureront dans l'ordre même où vous les aurez notés.

H. Partez d'un mot quelconque et constituez-en une série de quatre-vingt-dix-neuf autres tels que chacun ait un rapport avec le précédent et le suivant. Vous commencez par exemple avec le mot « fleur » et vous continuez : fruit, légume, aliment, nutrition, force, énergie, travail, salaire, achat, etc...

Supposons comme tête de série le mot « verre ». Pourraient venir ensuite : transparence, vitre, clarté, lumière, lampe, incandescence, électricité, dynamo, etc...

I. Lisez un roman ou une pièce théâtrale et rédigez-en un compte rendu aussi bref que possible tout en n'omettant rien d'essentiel. Vingt-cinq lignes d'ordinaire doivent suffire.

J. Reprenez le compte rendu précédent et condensez-le. S'il comporte vingt lignes, ramenez-le à quinze sans nuire à l'intelligence du texte. Ceci vous entraînera à exprimer beaucoup de choses en peu de mots. Vous pouvez appliquer le même principe à vos lettres personnelles. D'une première rédaction tirez-en une autre notamment plus brève.

Les exercices précédents ne sont pas graduels. On aurait avantage à les exécuter tous en commençant par celui qu'on trouvera le plus facile.

6. Exercices oraux. — Il s'agit maintenant d'improviser rapidement et correctement.

A. La chronique journalière abonde en délits criminels qui relèvent des Assises. Prenez comme sujet l'une des affaires dont toutes les données soient connues. Ayez présents à l'esprit non seulement le crime lui-même mais les caractéristiques

du prévenu, celles de la victime, les mobiles, les circonstances, etc.

Pour commencer, assumez le rôle du ministère public. Exposez les faits, les charges qui pèsent sur l'accusé. Tâchez d'établir avec évidence sa culpabilité. Cet exercice vise uniquement à exercer votre élocution. Par conséquent, peu importe que l'argumentation soit faible si les phrases sont claires, hardies, sans hésitation ni interruption.

Secondement, constituez-vous le défenseur du même criminel et, par conséquent rétorquez les arguments que vous venez d'employer. Montrez et amplifiez la faiblesse de tous ceux qui ne s'appuient pas sur des faits indiscutablement établis. Interprétez les autres de la manière la plus favorable à l'intéressé.

Avant de commencer à parler notez succinctement et ordonnez le mieux possible sur un papier les principales idées qui guideront votre acte oratoire.

B. Choisissez un article d'information de votre journal. Lisez-le plusieurs fois afin de bien posséder le sujet. Ensuite, lisez-le en remplaçant par des synonymes le plus grand nombre possible de mots.

C. Lisez à nouveau l'article précédent en substituant à chaque phrase une autre phrase de signification équivalente que vous devrez composer à vue.

D. Improvisez, sans l'aide du texte primitif un troisième exposé, rigoureusement conforme au sens des premiers.

E. Traitez de la même manière les discours (politiques, d'inauguration, de réception, etc.), que vous trouverez dans les quotidiens.

Vos tentatives n'obtiendront probablement pas, dès le début, de très brillants résultats. Peut-être même aurez-vous l'impression de vous heurter à d'insurmontables difficultés. Ne vous laissez pas déconcerter par les multiples inerties ou lenteurs que vous aurez à vaincre : Insistez. Si le texte choisi vous semble par trop embarrassant, essayez-en un autre, plusieurs autres. Pour commencer, limitez votre travail à deux ou trois lignes. Augmentez-en graduellement l'importance. Si vous étiez déjà capable d'exécuter parfaitement et sans difficulté l'un quelconque des quatorze exercices proposés, ils vous seraient superflus. Ne vous étonnez donc pas qu'ils exigent de sérieux efforts, lon-

guement réitérés. Le moindre progrès encourage et stimule. Et dès qu'une petite amélioration se dessine, on peut être sûr d'avancer rapidement.

7. *De l'originalité.* — Un petit nombre d'ouvrages bien choisis vous initieront aux multiples ressources de la langue française. Vous puiserez, par exemple, le sens de la précision dans les ouvrages scientifiques et les romans d'analyse. Auprès des poètes vous vous imprégnerez d'inspiration imaginée et métaphorique. Pour la vigueur et le relief, consultez Huysmans, Octave Mirbeau, Léon Bloy. Voyez également : l'élégance limpide de Jules Lemaître et d'Anatole France, la construction logique et le systématisme rigoureux de Charles Maurras, les accents chaleureux de Victor Hugo et de Jaurès. Si vous êtes curieux d'un langage clairement expressif de l'abstrait, lisez Bergson, Stanislas de Guaita et Oswald Wirth. Les subtilités et les archaïsmes de J. Péladan impressionnent utilement. Nul ne lira son œuvre sans gagner en eurythmie. Enfin — d'aucuns diront pour comble d'éclectisme — je déclare profitables à l'élocution les savantes fantaisies littéraires de M. Henry Gauthier-Villars.

Il serait stérile de chercher à conformer son style verbal à la manière d'un maître quel qu'il soit. L'effet désirable, dans la lecture des coryphées de l'art littéral est de développer le sens des valeurs expressives, et de donner lieu au jaillissement d'une « manière » personnelle.

Cette « manière » se constitue spontanément et se cisèle de plus en plus nettement au fur et à mesure que l'esprit s'affine et se sensibilise avec plus d'étendue à l'infinie variété des impressions.

Au contact des très diverses originalités que nous venons d'indiquer, le lecteur s'agrègera de multiples gammes de mots, d'expressions et de constructions qui influenceront et enrichiront sa parole.

CHAPITRE V

Les moyens vocaux

LA VOIX — LA DICTION

1. *Respiration.* — 2. *Correction.* — 3. *La voix.* —
4. *L'articulation.* — 5. *L'accent.* — 6. *Du bégaiement.* — 7. *En pratique.*

1. *Respiration.* — De l'intégrité, de la puissance du rythme respiratoire dépendent :

Le calme et la maîtrise de soi. On peut observer fréquemment que toute impression vive tend à perturber la parole chez les émotifs : le débit se précipite, devient confus; la voix s'assourdit ou chevrote; parfois même l'articulation semble frappée de paralysie.

La possibilité de parler hautement, fortement, longuement s'il le faut, sans fatigue appréciable.

Tout ce qui contribue à développer la cage thoracique et à tonifier ses muscles affermit donc les moyens vocaux. Deux types d'exercices conviennent particulièrement. D'abord la gymnastique abdominale, antidote parfait de l'émotivité; ensuite l'inspiration profonde suivie d'une expiration ralenti.

A. Gymnastique abdominale : Flexions successives du tronc en avant, en arrière, à droite et à gauche, les mains posées sur les hanches. Au début, procéder *lentement* et limiter la séance à huit flexions en tout. Au bout de quelques jours d'entraînement, ajouter à chaque séance une circumduction du tronc. Poursuivre cette culture par la pratique suivante : étendu sur le dos, bien horizontalement, amener le torse en position verticale et le ramener en décubitus sans s'aider avec les bras, les mains, les avant-bras ou les coudes. Enfin, dans la station étendue, tous les muscles bien relâchés respirer ainsi qu'il suit : dilater successivement l'abdomen, les côtés, les sommets. Porter, en second lieu, l'effort de tension vers l'abdomen; maintenir cette tension une quinzaine de secondes, puis expirer lentement.

B. Choisir, dans un recueil, un vers de douze pieds. Exemple :

C'était pendant l'horreur d'une profonde nuit

Prendre une large inspiration. Pendant l'expiration qui suit, émettre distinctement les douze pieds. Si l'on n'éprouve ni difficulté ni sensation d'essoufflement essayer de prononcer d'une seule expiration, dix-huit pieds (*C'était pendant l'horreur d'une profonde nuit. C'était pendant l'horreur*), puis vingt-quatre, (deux fois le vers entier), etc... Au besoin commencer par six pieds seulement. Ceci s'entend avec une énonciation posée — quatre à six secondes par douze pieds. —

Pratiquement on doit toujours parler en expirant. Chaque fois que l'on reprend une inspiration, cela doit coïncider avec un temps d'arrêt dans l'émission de la voix. La faculté d'inspirer profondément et rapidement et d'économiser son souffle en parlant — c'est-à-dire d'expirer lentement — doit donc être cultivée. Pour cela, s'exercer à lire à haute voix en observant bien le rythme indiqué, une série de vers comportant peu d'incidentes. Voici un morceau adéquat :

Les amoureux fervents et les savants austères
 Aiment également dans leur mûre saison
 Les chats souples et doux orgueil de la maison
 Qui comme eux sont frileux et comme eux sédentaires

Amis de la science et de la volupté
 Ils cherchent le silence et l'horreur des ténèbres
 L'Erèbe les eût pris pour ses coursiers funèbres
 S'ils pouvaient au servage incliner leur fierté.

Ils prennent en songeant les nobles attitudes
 Des grands sphynx allongés au fond des solitudes
 Qui semblent s'endormir dans un rêve sans fin

Leurs reins féconds sont pleins d'étincelles magiques
 Et des parcelles d'or, ainsi qu'un sable fin
 Etoilent vaguement leurs prunelles mystiques.

(Baudelaire)

Ces quelques indications suffiront à ceux de nos lecteurs qui ne se destinent pas à une carrière nécessitant un organe exceptionnellement cultivé, auquel cas il leur faudrait recourir à un traité spécial.

2. *Correction.* — La correction consiste :

A prononcer les voyelles simples et composées, (a, e, i, o, u, ou, é, ai, in, un, en, on, etc.), conformément aux règles grammaticales;

À s'interdire les élisions communes. Exemple : I (l) faudrait.

À n'introduire ni consonne, ni voyelle fantaisistes. Exemples : Je (l) l'ai; l'arc (e' d') triomphe.

À tenir compte des liaisons obligatoires. Exemple : j'étais (z) hier...

À surmonter les accents régionaux et les vices de prononciation généralement dus à des habitudes prises au cours de l'enfance ou à une conformation bucco-palatale particulière. Exemples : le *blèsemement* qui consiste à adoucir arbitrairement les consonnes fortes. Avec le blèsemement, les t deviennent des d; les g deviennent des z; les s, des z; le *zézaiement*, bien connu, de ceux qui prononcent z quand il y a s, ch, ou j; le *chuintement* familier aux Auvergnats : J'auguchtin pour Augustin; le *lanbdacisme* où les r prennent le son d'un l : Chélami pour cher ami;

Enfin l'iotacisme qui remplace par des i un certain nombre de consonnes : y'aurai pour j'aurai.

Tout ceci est une question d'attention et de volonté. En se surveillant on modifie peu à peu ses automatismes phonétiques. C'est aussi une question d'ambiance. S'il est vrai qu'un long séjour dans le midi tend à l'imitation inconsciente de l'accent

méridional, la fréquentation d'un milieu où tous parlent correctement aide considérablement à réagir contre les fautes habituelles.

On peut aussi s'exercer, en lisant à haute voix, très lentement, très attentivement à parler avec une parfaite pureté.

Il existe, certes, de puissants orateurs, de fortes personnalités qui suppléent par la hardiesse, par un organe sonore, à leurs incorrections. Ce que dit un homme compétent sera toujours écouté s'il parle des choses de son domaine. Ainsi, dans ce livre, avons-nous placé le souci de l'*assurance* et de la *culture* avant celui des qualités phonétiques. Il n'en reste pas moins vrai que la beauté, la netteté, l'impeccabilité grammaticale (1) du langage constituent des avantages certains. Le charme du bien dire, l'impression de supériorité, de distinction, qui s'en dégage fixent toujours favorablement l'attention. Ce charme ajoute considérablement aux autres attraits personnels et — comme je l'ai noté dans un de mes précédents ouvrages (2) il peut

1. Voir à ce sujet : Joran : *Les manquements à la langue française*. Beauchesne, Éditeur.

2. *Méthode Pratique de développement du charme personnel*.

même compenser l'insuffisance de tous les autres.

3. *La voix.* — Trop aiguë, trop grave, guttuelle, nasale, la voix manque de portée; elle est d'une émission fatigante pour soi et désagréable pour les autres.

Il faut donc parler sur une tonalité moyenne.

Comment discerner cette tonalité?

Voici un premier exercice : Sur une même note aussi basse que votre organe vous le permet, chantez lentement :

a, e, i, o, u, ou, é, ai...

Puis recommencez en montant d'une note et ainsi de suite, de manière à émettre une gamme ascendante sur chaque note de laquelle vous prononcerez : a, e, i, o, u, ou, é, ai. Quand vous arrivez à la note la plus aiguë qu'il vous soit possible d'émettre, recommencez, en descendant cette fois, la gamme. Faites ceci une ou deux fois chaque jour pendant une quinzaine. A ce moment, rendez-vous compte du ton de la note qui tient exactement le milieu entre la plus haute et la plus basse. Elle constitue votre *medium*.

Deuxième exercice : Une fois le medium découvert et bien familier, lisez chaque jour trente

à cent lignes en *plaçant* votre voix sur votre note media. Ne vous souciez pas d'accentuation : gardez un ton monocorde.

Troisième exercice : Surveillez-vous, au cours de la journée de manière à toujours parler sur le medium. Vous trouverez peut-être votre voix monotone au début. N'y prenez pas garde : les nuances viendront d'elles-mêmes quand l'habitude sera acquise, autrement dit quand la voix sera définitivement placée.

Pour que la voix porte, qu'elle soit entendue à une distance suffisante, on dit qu'elle doit être située « dans le masque ». Ce résultat s'obtient :

En parlant avec intention d'imprimer au son une impulsion vers l'avant, vers l'extérieur. Pour s'y exercer, apprendre une trentaine d'alexandrins par cœur et les réciter dans le medium en se surveillant de manière à bien se rendre compte que l'on ne parle ni gutturalement, ni du nez. *On doit avoir l'impression, l'illusion, que le son se forme sur les lèvres.* Mieux l'esprit se concentre sur le résultat à obtenir, plus rapidement ce dernier survient.

Une culture complète de la voix nécessite la pratique du chant sous la direction d'un professeur. On courrait le risque d'altérer fâcheusement

l'organe en chantant sans principes ni discernement dans le choix des morceaux.

Il y a aussi une hygiène vocale non sans importance. À éviter : les glaces ou boissons glacées, les changements brusques de température, l'usage de tissus laineux comme cache-nez et tour de cou, le chauffage excessif des locaux où l'on dort, l'action irritante de la fumée de tabac ou de substances odoriférantes (brûle-parfums). Les intoxications dues à un régime trop riche en purines donnent souvent lieu, surtout durant les grands froids et les fortes chaleurs, à des poussées grippales et angi-neuses très préjudiciables à la voix.

Enfin, on réduit la fatigue vocale en s'abstenant de cris et de discussions.

5. *L'articulation.* — Bien articuler c'est prononcer distinctement toutes les consonnes. Ceci permet, entre autres choses, de se faire nettement comprendre même si l'on parle d'un ton très bas. Ainsi l'on fera impression sans éléver la voix. L'articulation reste presque toujours molle à moins d'une éducation spéciale. On s'exercera donc, tour à tour, sur toutes les consonnes : b, c (dur), f, g, j, k, l, m, n, p, r, s, t, puis sur les groupes de con-

sonnes tels que br, bs, cr, cl, etc... Pour cela, étant donné les principaux sons : a, e, i, o, u, ou, é, ai, on travaille chaque consonne avec chaque son (ex : ba, be, bi, bo, bu, bou, bé, bai) en appuyant *fortement* sur la consonne.

Les muscles intéressés se fatiguent vite au début et, là encore, la persévérance seule permet d'atteindre le but : dix à trente minutes d'un entraînement journalier poursuivi pendant quelques semaines, sont nécessaires pour développer suffisamment la vigueur de l'articulation en vue des besoins ordinaires de la vie. Si l'on envisageait de prendre assez fréquemment la parole en public cet entraînement devrait être considéré comme capital et comporter deux ou trois séances journalières.

Après avoir acquis tout ce que peut donner l'exercice précédent on acquerra une certaine virtuosité en combinant le procédé de culture respiratoire donné page 95 avec l'accentuation des consonnes : on lira un morceau en prose ou en vers, lentement d'abord, puis de plus en plus vite, en surveillant rigoureusement l'émission de chaque consonne.

Pour acquérir une articulation distincte et rapide tout à la fois, les manuels de dictions prescrivent

qu'on s'exerce à prononcer certaines formules combinées à dessein de délier la parole. En voici quelques-unes, consacrées par l'usage :

Ciel ! Si ceci se sait ces soins sont son succès.

Natacha a perdu son chat pacha. Ceci fâcha Sacha qui chassa Natacha.

C'est un chasseur sachant se sécher et sachant chasser sans chien.

J'ai fumé dix petites pipes de tabac.

J'ai mon fruit cru qui cuit sans que mes fruits cuits fument.

Dis moi gros gras grand grain d'orge. Quand te dégros gras grain d'orgeras-tu ? Je me dégros gras grand grain d'orgerai, quand tous les gros gras grands grains d'orge se dégros gras grain d'orgeront.

Six cents scies scient cent cigares, six cents scies scieront six cents cigares.

Comme des salsifis les nerfs de mon cou se fatiguent.

Chaque formule connue par cœur, on s'entraîne à l'émettre distinctement, dans le medium, d'abord lentement, puis de plus en plus vite.

Dans son magistral ouvrage « *Grammaire de la Diction française* », Georges Le Roy conseille aux

sujets particulièrement mal doués de placer un crayon, au milieu des lèvres perpendiculairement à la bouche, entre les dents et de la garder ainsi en articulant des textes de plus en plus difficiles.

5. *Les inflexions..* — Dans la vie et dans les affaires toute inflexion tant soit peu déclamatoire ou emphatique frise le ridicule. On s'abstiendra donc de rechercher ce qu'en style de théâtre on appelle des « effets ». On parlera avec naturel. Certains sont spontanément enclins à des inflexions trop étendues. Qu'ils s'efforcent de s'habituer à des inflexions courtes. Les Américains, observateurs pratiques ont noté ceci :

Un ton très élevé et fort est celui des grondeurs, des mégères et des gens irritables.

Un ton élevé, une note ou deux au-dessous du normal haut, dans une voix douce et lente, est le plus affectueux et le plus tendre de tous.

Un ton intermédiaire indique le calme de l'esprit et du cœur.

Un ton un peu au-dessous de l'intermédiaire ajoute de la chaleur et du sérieux à une voix tendre et aimante.

Un ton bas dans une voix forte indique la force

de caractère, la fermeté de l'esprit et du cœur, une disposition dominatrice.

Un ton bas dans une voix douce trahit la gravité.

Des tons de chuchoterie indiquent une disposition soupçonneuse, sournoise et trompeuse. (1)

Avec une voix placée, une articulation nette et légère, un débit paisible, il suffit de penser fortement ce que l'on dit pour que, tout naturellement, les accentuations les plus expressives viennent colorer la parole.

Dans les conditions qui précèdent vos inflexions agiront efficacement si l'impulsion qui dirige votre mécanisme verbal part d'une volonté délibérée et déterminée, résolue. Si, au contraire, cette impulsion échappe à votre contrôle et que vos spontanéités émotionnelles s'en emparent, vos paroles perdront de leur autorité. Aussi faut-il surmonter la contrariété, l'impatience, l'irritation, l'emportement, si l'on veut agir utilement sur qui détermine en nous-même ces perturbations.

Au milieu de personnes agitées, celui qui garde un ton calme et positif réagit sur tous et amende le

1. Paul Weller : *Cours de Magnétisme personnel*. New-York State publishing C°, Editeur, Rochester, New-York,

désordonnement général. La plus violente colère ne tarde pas à tomber sous l'effet d'une parole froide, mesurée et imperturbable. L'affirmation réitérée posément convertit le doute.

Une attitude verbale hautaine, impérative, suffisante ou arrogante peut impressionner certaines âmes serves non sans leur inspirer, d'ailleurs, quelque hostilité; elle détermine l'antagonisme du plus grand nombre et l'ironie de quelques-uns. L'empressement, l'humilité, la servilité, — qui témoignent en dernière analyse d'un désir excessif d'approbation, — incitent certains à l'abus et tous les autres au manque d'égards.

Quant aux éclats de voix ils trahissent un besoin d'autorité que ne saurait ressentir une autorité réelle.

6. *Le bégaiement.* — La plupart des bégues ne présentent aucune anomalie anatomique ou fonctionnelle : impressionnables, timides, hésitants — pas autre chose — ils ont commencé à parler défectueusement à la suite d'un choc psycho-nerveux (peur, appréhension, intimidation, humiliation). Le sentiment d'une infériorité réelle ou imaginaire, les dépressions subies à la suite d'adver-

sités, certains excès dissolvants, coutumiers à l'adolescence, prédisposent au bégaiement. Beaucoup de bégues retrouvent d'ailleurs, à certains moments, dans certaines circonstances, leur facilité d'élocution.

La rééducation de la parole et la suggestion hypnotique ont radicalement guéri et guérissent tous les jours des quantités de gens atteints de bégaiement, même parmi les plus affligés.

Par lui-même, l'intéressé peut se libérer.

La première chose à faire pour cela est de régulariser son état physique et de tonifier son système nerveux. Les indications nécessaires sont données dans mon « *Livre rénovateur des nerveux, des surmenés, des déprimés et des découragés* ». En second lieu, il devra pratiquer assidûment l'auto-suggestion. Assis ou étendu dans l'obscurité, les muscles relâchés, le regard dirigé sur une luminosité faible disposée de manière à ce qu'il la voie sans effort oculaire, il maintiendra dans le champ de sa pensée l'une des formules suivantes :

1. Mon élocution s'affermi devant tous.
2. J'ai tout ce qu'il faut pour posséder une élocution facile.
3. Je parle avec assurance et facilité.

4. Je prononce fortement, clairement, aisément.
5. Mon articulation devient de plus en plus hardie et vigoureuse.
6. Je modifie chaque jour avantageusement mon élocution.
7. Je parle comme je lis, tout naturellement.
8. Je me sens un aplomb imperturbable devant qui que ce soit.

Une formule suffit pour une séance entière, laquelle peut être prolongée une demi-heure ou plus. Loin de se répéter mécaniquement la suggestion choisie, l'intéressé tâchera de la traduire en images, de se représenter parlant correctement, facilement, avec assurance, aux personnes qu'il connaît et à des inconnus dans les diverses circonstances de sa vie.

Tous les exercices indiqués dans le présent chapitre sont excellents. Les pratiques respiratoires aideront à dissiper l'impressionnabilité.

La volonté n'est pas, comme on l'a dit, funeste à l'autosuggestion. Il en faut, notamment, pour s'astreindre chaque jour à ce travail silencieux. Il en faut pour persister. Et celui qui entame un traitement autosuggestif avec la détermination bien arrêtée d'avoir le dessus, de se rendre maître des

difficultés qu'il éprouve, obtiendra toujours des résultats autrement rapides que s'il se sentait moins ardemment avide de pouvoir parler convenablement. Le seul fait de *convoiter vivement la hardiesse* constitue une sorte très efficace d'auto-suggestion.

7. *En pratique.* — A ceux qui n'ont pas à parler devant un nombreux public, quelques semaines de travail suffiront pour la mise au point de leurs moyens vocaux. Ceux qui, de temps à autre, doivent s'exprimer devant une assemblée, auraient intérêt à s'y préparer deux ou trois jours à l'avance en revenant aux exercices précédents. Selon moi, le fait même de prendre publiquement la parole doit être considéré comme l'un des moyens les plus sûrs d'acquérir une maîtrise habituelle, constante, du verbe, et, en particulier une assurance, un naturel, une imperturbabilité bien supérieurs à ce que l'on obtient par l'entraînement solitaire. N'hésitez donc pas, éventuellement à vous charger de quelques causeries ou conférences et n'y renoncez pas avant le jour où vous aurez conscience que la présence d'auditeurs — par centaines ou par milliers — ne vous impressionne pas plus que celle de votre ami

le plus familier.

Dans la vie privée et dans les affaires, composez-vous une attitude verbale principalement caractérisée par son égalité. Donnez l'impression que vos dispositions intérieures restent absolument inébranlables devant les comportements les plus divers et que vous tenez compte de tout sans vous laisser spontanément influencer par quoi que ce soit.

Prenez toujours le temps d'émettre vos paroles conformément aux règles de la bonne articulation. Vos formules peuvent être brèves mais toujours prononcées posément. Que rien ne vous arrache une dépense inutile de voix ou un jaillissement voluble. Conservez fermement, en toutes circonstances, la direction réfléchie de votre élocution. Vous épargnerez ainsi votre vitalisme ainsi que votre temps. Vous serez mieux écouté, mieux considéré et, le cas échéant, mieux obéi.

Selon moi, la perfection consisterait à découvrir et à adopter un ton qui se puisse employer sans irrévérence devant un roi et sans morgue devant un valet.

CHAPITRE VI

Les moyens psychiques

L'INTELLIGENCE ET LA VOLONTÉ

1. *Eléments passifs.* — 2. *Eléments actifs.* —
3. *Mécanisme de l'influence verbale.* — 4. *De la répétition.* — 5. *L'influence directe de la pensée.* — 6. *Applications pratiques.* — 7. *Vis-à-vis des malades et des déprimés.*

1. *Eléments passifs.* — L'adaptabilité et la vivacité de la compréhension, l'association rapide, coordonnée, synthétique des idées, le sens de la mesure, l'à-propos, l'ingéniosité improvisatrice, éléments de supériorité verbale — et générale — résultent d'une grande activité de diverses modalités perceptives et intellectives qui peuvent fort bien rester médiocres alors que l'intelligence témoi-

gne d'une valeur intrinsèque considérable. C'est pourquoi les moyens oratoires de certains individus, pourvus sous d'autres rapports de brillantes facultés, sont faibles comparativement à d'autres, superficiellement doués, qui cependant s'expriment aisément, conversent avec brio et trouvent instantanément, en chaque circonstance, ce qu'il convient de dire. L'acuité sensorielle joue certainement un rôle important dans le déterminisme des facilités verbales. Elle concourt à la mémoire des mots. L'impression retirée par la vue et par l'ouïe de l'aspect graphique et des assonances de chaque vocable, de chaque locution, de chaque construction rend, si elle est vive, le souvenir indélébile, le rappel aisé, l'inspiration littérale élégante. Ce même sens qui discerne le caractère juste ou faux d'un contour mélodique ou d'un accord donne le sentiment de l'effet euphonique ou désagréable que produit sur l'ouïe, la série des mots assemblés en une même phrase.

On retient des termes dont le sens vous reste étranger et on aimerait à les utiliser parce qu'ils ont impressionné singulièrement la mémoire auditive. On use volontiers de formules creuses parce qu'elles « font bien ». Cette petite usurpation du

sens auditif sur le discernement délibéré montre néanmoins le rôle que ce sens peut jouer dans l'acquisition de l'esthétique orale.

Pratiquement, c'est à la culture poétique et musicale qu'il faut recourir pour développer le sens de la juxtaposition harmonieuse des paroles.

Quant à l'acuité visuelle, elle conditionne dans une large mesure la précision observatrice et agit, par conséquent, sur les mécanismes producteurs d'idées.

Plus attentivement, plus minutieusement on examine un objet, plus nombreuses et plus précises sont les idées qu'il éveille. Considérons donc toute chose comme un réactif intellectuel et prenons la peine *d'absorber* chaque réactif c'est-à-dire d'en *extraire*, par un effort d'application visuelle, tout ce que nos yeux peuvent discerner. Les idées viennent en foule à propos de ce qu'on a avidement contemplé et détaillé.

Aveugle et sourd de naissance, un homme resterait extrêmement pauvre en conceptions. Qu'un thaumaturge, demain, ouvre les yeux de cet infirme, et, réactionné par ce qu'il verra et entendra il commencera à penser. Nous qui avons des yeux pour voir et des oreilles pour entendre, ne restons-nous

pas aveugles et sourds à de multiples aspects du monde extérieur parce que nous ne prenons pas la peine de scruter ces aspects. Etendons l'amplitude de notre champ visuel et exerçons notre regard à examiner sérieusement les détails et les ensembles.

Conjointement à l'apport directement sensoriel, celui de la sensibilité joue un rôle considérable dans la genèse du sens des nuances oratoires et dans celle des concepts. « Une impression, une « émotion, un sentiment, ai-je écrit d'autre part, « retentissent dans la sphère intellective où ils « éveillent des idées, où ils engendrent des con- « ceptions; ils ont aussi leur écho dans les centres « de l'activité où ils suscitent des impulsions. Ce « sont les stimulants et les aliments de la vie psy- « chiques, les ferment sous l'influence desquels « viennent se joindre, se préciser, se révéler, des « dispositions jusque-là inconscientes parce que « leurs éléments étaient restés épars en nous (1). »

L'impression, l'émotion, le sentiment sont des indications dont il convient de rester maître pour apprécier dans quelle mesure il y a lieu de s'en inspirer; ce sont aussi des agents fertilisateurs de

1. Paul-C. Jagot : *Cours par correspondance d'éducation psychologique.*

l'imagination, créateurs de réflexes verbaux, ciseleurs de la phrase et animateurs du tact qui détermine le choix spontané des mots.

La culture littéraire, artistique — notamment musicale (1) — l'observation et l'analyse psychologiques, le spectacle, les incursions dans le plus grand nombre possible de régions et de milieux, le contact personnel avec des individualités de sortes très diverses, un effort d'assimilation de tout état affectif — si étranger qu'il soit à notre naturel — affinent et universalisent la sensibilité.

2. *Eléments actifs.* — Si le développement des éléments dont il vient d'être question (acuité sensorielle, sensibilité, tact, imagination, rapidité des associations mentales) nécessite parfois des efforts volontaires (2), une fois acquis, ils jouent spontanément, passivement. Ils appartiennent au domaine

1. La musique — celle qui s'adresse à la sensibilité et à la pensée — déclanche parfois de formidables réactions dans le psychisme humain. Elle peut dynamiser soudain des types jusque-là à peu près amorphes et accélérer leur évolution intellectuelle si rapidement que tout l'être paraît rénové en quelques semaines. Ce degré d'effet reste exceptionnel, mais de celui-ci au degré minimum s'étagent nombre de résultats appréciables.

2. *Parfois volontaires; absolument spontanés chez certains prédisposés.*

de la subconscience.

De la conscience (discernement objectif, délibération raisonnée, volonté réfléchie) dépendent d'autres éléments, actifs ceux-là, de l'élocution. En premier lieu la conviction (1); ensuite : la convergence des pensées, le dynamisme des aspirations ou émotions contenues; enfin la volonté d'influer.

Inspiré par une conviction solidement étayée, le discours affue en abondance et se compose de lui-même en termes nets et vigoureux. Les constructions s'édifient, les mots se sélectionnent avec un sens tout particulier du relief. Même en dépit d'un vocabulaire pauvre, d'une syntaxe contestable et d'un tact incertain, l'effet persuasif ne manque, alors, jamais.

A un moindre degré et avec une moindre harmonie, la passion agit d'une manière analogue à la conviction.

La convergence des pensées vers un objectif bien défini favorise l'élocution en raison même de l'animation qu'elle donne à toutes les facultés

1. Conviction s'entend s'il y a preuve évidente, certitude raisonnée.

psychiques. De deux hommes dont les moyens seraient identiques, si l'un conçoit un but précis à quoi il subordonne toutes ses activités physiques et morales, il s'exprimerait bientôt incomparablement mieux que l'autre. Ainsi observe-t-on parfois un changement considérable survenant en quelques jours dans la manière de parler d'un individu. De la facilité, de l'élégance, lui sont venues comme par magie. C'est que le retentissement en lui-même d'une avidité forte, soudaine, tenace, a centré toute sa vie psychologique autour d'une préoccupation prédominante. Inversement, que l'adversité vienne désorganiser momentanément la vie mentale de celui qui, jusque-là, avait choisi un pôle vers quoi il s'évertuait : la cohérence de son verbe s'en ressent sur-le-champ.

Ceux que rien n'intéresse ou n'émeut, sinon très superficiellement ont des propos livides et une parole chaotique. Ce sont les types d'inertes et d'oscillants dont j'ai parlé dans mon ouvrage sur les déprimés. Généralement, ils n'atteignent guère la cinquantaine sans tomber en déliquescence psychologique. Mais il suffit d'une circonstance créant momentanément l'unité de leurs moyens de réaction pour fluidifier et caractériser leur langage.

Traçons donc à notre volonté un plan de large envergure et les mécanismes qui élaborent notre élocution seront pourvus d'un des meilleurs ressorts possibles.

Je vais entrer maintenant dans un ordre de considérations à peu près inconnues de ceux qui ne s'intéressent pas aux sciences psychiques.

Pour un même individu, la hardiesse et la facilité de la parole varient selon les instants. Ainsi il arrive qu'à certains moments où rien ne nous requiert, nous nous sentons dans la plénitude de nos moyens oraux, et que, le lendemain, alors qu'il faudrait être d'attaque pour un débat, une démarche, on soit disposé très inférieurement à la veille.

Or, il faut savoir que chaque impulsion, chaque émotion, chaque aspiration qui nous agite recèle un dynamisme qu'il nous est loisible de conserver, de condenser en nous afin de constituer un potentiel énergétique auquel nous puissions faire appel quand les circonstances exigent un effort combatif oral ou autre.

Comment constituer cette réserve de vigueur? Simplement en s'abstenant d'exprimer ou de satisfaire les émotions, aspirations ou impulsions que l'on éprouve. On retient, ainsi, en soi, des unités de

force dont l'accumulation constitue bientôt une tension énergique qu'un simple effort de volonté fera passer, au moment opportun, de l'état statique à l'état dynamique. « Plus vous maîtrisez vos impulsions, dit Turnbull, plus grande est l'accumulation de vos forces de réserve, lesquelles demeureront non consommées, intactes et prêtes à vous servir dans les entreprises importantes (1) ».

En particulier, le fait de savoir garder le silence chaque fois qu'on ressent une impulsion à parler vainement, laisse disponible une somme d'influx nerveux dont la présence devient nettement sensible en quelques heures.

On peut tirer de ceci un principe de préparation à l'effort verbal utile : s'imposer, plusieurs jours auparavant, des restrictions, dans le sens indiqué.

Cette dernière directive agira efficacement sur la volonté d'influer, qu'elle rendra résolue et résistante.

Etes-vous jamais resté à court de paroles; vous êtes-vous laissé déconcerter alors que vous vous sentiez absolument décidé à influencer quelqu'un?

C'est, alors, que votre volonté fut trahie par vos énergies. La volonté ne crée pas directement et immédiatement de l'énergie, pas plus qu'un général n'improvise une armée. Les unités d'énergie sont à la volonté ce que sont les unités combattantes au général. Il faut les recruter et les réunir avant la bataille.

Votre vouloir joue en vous-même le rôle de chef suprême de l'exécutif. Il a besoin d'auxiliaires énergiques, vigoureux et nombreux. Il a besoin aussi d'une pensée inspiratrice claire et lucide. L'enjeu de la partie qui va se jouer, les motifs qui vous rendent le succès désirable, les inconvénients d'une défaite éventuelle, tout cela doit être médité, réfléchi, mûri. Comme le prédicateur qui se recueille avant de monter en chaire, comme le politicien qui s'imprègne de doctrine et d'histoire pour préparer son discours, comme l'avocat penché sur son dossier à la veille des assises, chacun trouvera, dans une méditation active de ses mobiles, des idées conductrices qui l'assisteront au moment d'oser, d'insister, de convaincre. +

3. *Principes d'influence verbale.* — Tout le monde peut être influencé par la parole. Vous pouvez donc influencer n'importe qui — je ne dis pas *dominer* n'importe qui — mais modifier plus ou moins ses dispositions. Le psychisme humain, de par ses conditionnements même, reçoit de tout ce qu'il entend une impression qu'il peut combattre mais qui ne saurait être sans effet.

A côté de l'esprit *objectif* qui discerne les réalités, les valeurs, les possibilités — du moins au cours de l'état de veille — fonctionne, à peu près à l'insu du premier, l'esprit *subjectif* ou subconscient, centre des automatismes, de l'imagination, des tendances, de la sensibilité et de la mémoire. Cette dualité se manifeste familièrement dans la lutte fréquente de la raison et des impulsions, de la volonté et de la sensibilité, de la notion du devoir et des avidités, etc... On se la représente très bien aussi en observant que durant le sommeil, naturel ou provoqué, seul l'esprit subjectif poursuit son activité, laquelle donne naissance aux rêves.

L'esprit subjectif enregistre *sans les discuter* les idées et les impressions. Si au cours de votre sommeil, alors que l'esprit objectif a cessé sa surveillance, une image absurde se présente à votre

pensée, ses singularités vous affectent assez peu pour que vous la subissiez passivement. — et désagréablement si elle vous effraie. — Ainsi considère-t-on comme une réalité tout ce que l'imagination enfante au cours du rêve.

L'esprit objectif discerne, d'autant plus judicieusement qu'il est plus cultivé, le réel et l'imaginaire, le possible et l'improbable, l'admissible et le douteux. Mais cela requiert, de sa part, d'abord la possession de critères précis qui viennent par l'expérience et par l'étude, ensuite un effort d'attention duquel il est aisément distrait *quand l'esprit subjectif, fortement ébranlé par une image particulièrement impressionnante, tend à accaparer l'activité psychique.*

Quand vous assistez à une comédie, à un drame, joué par des artistes dignes de ce nom, n'arrive-t-il pas que votre esprit subjectif — bientôt impressionné — éclipse suffisamment votre discernement objectif pour que vous perdiez de vue le caractère artificiel des faits qu'on simule devant vous. Cela s'appelle, vulgairement, être « empoigné » par la pièce. La fiction vous produit alors l'effet d'une réalité.

La lecture d'un roman d'aventures peut détermi-

ner le même phénomène de suspension d'activité objective.

Avez-vous entendu des orateurs puissants? ou simplement de beaux parleurs? Comme ce qu'ils disaient vous semblait vrai au moment même où vous l'entendiez! Et le lendemain, huit jours après, en réfléchissant vous vous êtes aperçu que votre jugement s'était singulièrement engourdi sous l'effet des belles paroles.

Personne ne vous a-t-il jamais amené à décider ou à céder, contrairement à vos résolutions délibérées, en séduisant votre esprit subjectif par des considérations appropriées?

Votre jugement n'a-t-il pas plusieurs fois été distrait de l'examen critique d'un objet que vous avez finalement acheté parce que le vendeur vous le dépeignait dans des termes qui flattaient vos goûts ou votre imagination?

Eh bien, dans toutes ces occasions vous avez été suggestionné; vous avez subi l'influence de la parole.

Tout le monde subit cette même influence. À l'aide des données précédentes, un peu arides, mais trop importantes pour que vous manquiez de les approfondir, prenez confiance dans votre propre

capacité à influencer n'importe qui.

✓ Chez la personne que vous supposez la moins disposée à admettre votre point de vue, il y a des dispositions réceptives. Son attitude immédiate, visible, ce qu'elle vous objectera, considérez tout cela comme des manifestations de son esprit objectif mais n'oubliez pas que son esprit subjectif ne peut pas être absolument insensible à vos affirmations, à vos arguments, aux images que vos paroles évoquent en lui. Derrière la façade, en apparence rigide et invulnérable, il y a un mécanisme inconscient qui enregistre ce que vous dites si vous le dites habilement. Les idées que vous avez exprimées reviendront inévitablement à l'esprit de votre interlocuteur et agiront sur lui en vue de le modifier conformément à vos intentions.

Le calme, la plus parfaite courtoisie, le soin de ne jamais heurter brutalement les dispositions actuelles de ce dernier et de ne pas avertir son esprit objectif de ce à quoi vous tendez s'imposent avant tout afin de ne pas éveiller la défensive ni l'antagonisme.

✓ Les diverses qualifications vocales et orales que nous avons étudiées dans ce livre sont autant d'atouts dans votre jeu. Que le timbre de votre voix

charme l'oreille, que la netteté de votre articulation épargne tout effort à la personne qui vous écoute, que vos expressions soient correctes, vos phrases bien construites, vos mots euphoniquement triés et enchaînés et on aimera vous entendre, on sera incité à se laisser gagner par votre influence.

Nul ne perd de vue ses intérêts matériels. Néanmoins si nous avions le total de ceux qui, au cours d'une année, se sont laissé conduire sinon à la ruine mais à de lourdes pertes par la persuasion, ce chiffre serait éloquent. C'est que l'intérêt ne constitue qu'un des multiples égotismes recélés par l'esprit subjectif. Il y a l'égotisme de la sensibilité, celui du sensualisme, celui de l'imagination, celui de l'orgueil, celui de la vanité et autant d'autres égotismes que de tendances. L'esprit objectif de ceux qui se laissent dépouiller a simplement perdu de vue l'égotisme « intérêt matériel » parce qu'on a adroitemment agi sur certains de leurs autres égotismes par des paroles appropriées. Et si, par hasard, vous rencontriez quelqu'un qui soit absorbé par un seul et même égotisme — disons celui de l'argent — vous pourriez faire perdre toute objectivité à son jugement en le suggestionnant dans le sens même de son avidité principale. C'est sans

capacité à influencer n'importe qui.

✓ Chez la personne que vous supposez la moins disposée à admettre votre point de vue, il y a des dispositions réceptives. Son attitude immédiate, visible, ce qu'elle vous objectera, considérez tout cela comme des manifestations de son esprit objectif mais n'oubliez pas que son esprit subjectif ne peut pas être absolument insensible à vos affirmations, à vos arguments, aux images que vos paroles évoquent en lui. Derrière la façade, en apparence rigide et invulnérable, il y a un mécanisme inconscient qui enregistre ce que vous dites si vous le dites habilement. Les idées que vous avez exprimées reviendront inévitablement à l'esprit de votre interlocuteur et agiront sur lui en vue de le modifier conformément à vos intentions.

Le calme, la plus parfaite courtoisie, le soin de ne jamais heurter brutalement les dispositions actuelles de ce dernier et de ne pas avertir son esprit objectif de ce à quoi vous tendez s'imposent avant tout afin de ne pas éveiller la défensive ni l'antagonisme.

✓ Les diverses qualifications vocales et orales que nous avons étudiées dans ce livre sont autant d'atouts dans votre jeu. Que le timbre de votre voix

charme l'oreille, que la netteté de votre articulation épargne tout effort à la personne qui vous écoute, que vos expressions soient correctes, vos phrases bien construites, vos mots euphoniquement triés et enchaînés et on aimera vous entendre, on sera incité à se laisser gagner par votre influence.

Nul ne perd de vue ses intérêts matériels. Néanmoins si nous avions le total de ceux qui, au cours d'une année, se sont laissé conduire sinon à la ruine mais à de lourdes pertes par la persuasion, ce chiffre serait éloquent. C'est que l'intérêt ne constitue qu'un des multiples égotismes recélés par l'esprit subjectif. Il y a l'égotisme de la sensibilité, celui du sensualisme, celui de l'imagination, celui de l'orgueil, celui de la vanité et autant d'autres égotismes que de tendances. L'esprit objectif de ceux qui se laissent dépouiller a simplement perdu de vue l'égotisme « intérêt matériel » parce qu'on a adroitement agi sur certains de leurs autres égotismes par des paroles appropriées. Et si, par hasard, vous rencontriez quelqu'un qui soit absorbé par un seul et même égotisme — disons celui de l'argent — vous pourriez faire perdre toute objectivité à son jugement en le suggestionnant dans le sens même de son avidité principale. C'est sans

doute pourquoi, récemment, la notion du possible a échappé à tant de personnalités — la plupart très averties — devant l'offre d'un revenu assez élevé pour que le taux en soit absurde.

Vous pouvez donc être sûr qu'il y a, dans l'inconscient de toute personne que vous voulez influencer, des éléments favorables à votre plan. Ne vous laissez jamais déconcerter : prenez le temps d'étudier le « sujet » et insistez.

4. *De la répétition.* — L'insistance maladroite réussit, elle-même souvent. Que dire de l'insistance habile! « La répétition des mêmes mots, ai-je écrit « dans un précédent exposé des lois de l'influence « personnelle, peut lasser, irriter ou affecter de « moins en moins. Cependant il n'en est pas « toujours ainsi. Toute affirmation réitérée marque « son empreinte sur nos convictions, de même « qu'un exemple fréquent retentit toujours plus ou « moins sur nos habitudes et nos tendances » (1). Pour vous guider, sachez qu'il convient d'éviter que l'insistance prenne un caractère obsédant : Il faut user de formules variées, tenir compte des

1. *L'influence personnelle*, 5^e leçon du Cours par correspondance d'éducation psychologique.

opportunités de temps et de lieu, enfin conserver une attitude assez paisible et bénévole pour ne pas créer une impression de défi ou d'âpre résolution.

Vous vous heurtez à une résistance. Sachez vous effacer d'abord courtoisement sans montrer le moindre dépit. Pourquoi d'ailleurs ressentiriez-vous du dépit? N'est-il pas normal qu'on ait, constamment, des difficultés à vaincre, des obstacles à surmonter? Constatez froidement que les dispositions du sujet sont présentement différentes de celles que vous souhaitez et tâchez de découvrir, de définir ce qui constitue la résistance : à quels égotismes vous vous heurtez exactement.

Ensuite, demandez-vous quelles considérations seraient de nature à modifier en quelque chose dans le sens cherché les dispositions que vous avez découvertes. N'essayez pas d'obtenir un changement instantané, mais une série graduelle de modifications. Analysez bien la personne que vous voulez influencer. Cherchez pourquoi elle pense, elle sent, elle agit ainsi. Notez les divers éléments physiques et psychiques qui déterminent ses dispositions présentes ; notez aussi celles de ses tendances vis-à-vis desquelles vous pouvez vous rendre attractif. Prenez le temps de procéder avec soin à cette

« reconnaissance de la position ». Si certains côtés du caractère de cette personne dépassent votre compréhension, notez-les à part et réfléchissez-les : l'explication vous viendra par la suite. Ainsi éclairé, faites appel à votre jugement, à votre imagination et votre expérience des cas analogues, pour improviser une tactique verbale méthodique. Préparez ainsi votre prochain contact, exécutez le mieux possible cette première partie de votre plan sans omettre de bien graver dans votre mémoire les réponses, les attitudes, les expressions physiognomiques du sujet. Après coup, faites le « point » : Qu'avez-vous obtenu ? Qu'est-ce qui a paru lui faire impression ? Qu'est-ce qui a été sans effet apparent immédiat ? Quelles erreurs semblez-vous avoir commises ? A l'aide de ces notations et de votre plan d'ensemble, disposez-vous à une seconde intervention, et ainsi de suite.

Bien que ce soit élémentaire, il n'est pas inutile de rappeler ici que votre influence verbale échapperait à votre contrôle si vous perdiez de vue un seul instant la nécessité de rester en tous points agréable quel que soit le cas. User de termes péjoratifs, contrarier quelqu'un, lui infliger des objurgations ou des lamentations, l'irriter, c'est l'inciter

à repousser ce que vous cherchez à lui faire accepter. Une confiance solide dans vos moyens, une maîtrise parfaite de vous-même, telles sont les bases essentielles de votre influence. Envisagez chaque occasion d'exercer utilement votre habileté verbale comme un exercice sportif. Usez de toutes les ressources de l'art. Le succès ne tardera pas et vous prendrez goût à la pratique méthodique de la suggestion. Vous deviendrez apte à donner des impulsions salutaires à ceux qui dépendent de vous, à inspirer le calme, la conciliation, l'activité. Vous saurez contrebalancer dans les âmes fourvoyées l'effet des suggestions funestes ou erronées.

Vous pouvez tirer, en outre, des données précédentes une sauvegarde contre les incitations fâcheuses. Si vous voulez bien, chaque soir, vous remémorer ce que vous ont dit les uns ou les autres et rechercher le mobile qui incita chacun à vous parler ainsi, nul doute qu'à la lumière des intentions dont vous prendrez conscience, vous n'évitiez la cristallisation dans votre esprit d'impressions ou d'idées qui se seraient peu à peu développées et vous auraient induit à des décisions préjudiciables.

5. *L'influence directe de la pensée.* — Dans mon ouvrage « *L'Hypnotisme à distance* » j'ai montré pourquoi l'influence directe de la pensée devait être considérée comme une subséquence constante de l'activité affective et cérébrale, comme une propriété normale de l'esprit humain. Il est d'ailleurs loisible à chacun de chercher à vérifier expérimentalement la réalité de l'action mentales. Cette possibilité, encore peu connue, plus rarement encore utilisée de propos délibéré, vous est offerte ici comme un nouvel élément de confiance en vous-même et comme un moyen d'action adjuvant à l'influence purement verbale.

Voici quelques procédés très simples, utilisables immédiatement par n'importe qui, pour préparer ou accompagner l'usage de la parole.

A. Isolez-vous. Prenez un large papier blanc, et une plume à bec épais. Ecrivez d'une écriture forte et hardie une ou deux affirmations qui expriment ce que vous désirez obtenir au cours d'un contact oral prévu pour une date très prochaine, par exemple : « Je dirai telle et telle chose à X... et mes paroles l'impressionneront fortement » ou mieux : « X... ! Au cours de notre entretien du...,

vos dispositions se modifieront quand je vous dirai telles et telles choses ». Placez l'écriveau de manière à ce que vous puissiez le regarder sans fatigue étant assis en face. Fixez alors votre attention sur les affirmations que vous venez d'écrire et répétez-les mentalement avec énergie.

B. Faites la demi-obscurité. L'obscurité complète et une lampe rouge à photographie conviennent parfaitement. Disposez un siège au milieu de la pièce. Tenez-vous debout devant ce siège. Figurez-vous, représentez-vous, assise, la personne que vous désirez influencer. Mettez de la précision dans cette image mentale. Donnez-lui une vie analogue à celle que prête votre esprit subjectif aux personnages qui figurent dans vos rêves. Si vous ne réussissez pas, après dix ou quinze minutes, à construire une image suffisamment hallucinante, passez outre, mais tâchez tout de même de vous suggérer que la personne en question est là, assise dans la chaise que vous avez choisie. Ensuite commencez à argumenter, à haute voix ou mentalement, mais avec le plus de chaleur, de conviction, de résolution que vous pourrez. Si votre improvisation manque de cohérence ou d'élégance ne vous

en préoccupez pas et redoublez d'énergie. Continuez jusqu'à ce que vous ayez épuisé toutes les ressources de votre pensée.

Là vous pouvez donner libre cours à vos impulsions, employer « la manière forte », vous mettre en colère, etc... Ce qui importe c'est un état sincère de fougue et de détermination. Bien entendu, au cours de l'entretien réel que vous avez en vue, la mesure sera, comme à l'habitude, de rigueur. Mais dans l'action télépsychique, une certaine exaltation favorise l'irradiation.

En inventariant vos souvenirs, vous vous apercevrez très probablement que l'attitude de certaines personnes s'est trouvée modifiée le lendemain d'un jour, où, loin d'elles et à l'insu de tous, vous aviez, silencieusement, réagi avec violence contre ce qui, chez elles, donnait lieu à votre mécontentement.

Ces procédés, fatigants, devraient rester exceptionnels surtout pour les gens impressionnables et nerveux. Ils occasionnent une grosse dépense d'influx. Selon la règle, une détente absolue de plusieurs heures s'impose aussitôt après chaque séance. Si l'on opère immédiatement avant le sommeil, ne s'endormir qu'après avoir délassé l'esprit par une lecture paisible, afin d'éviter l'obsession

onirique.

C. Au cours d'une de ces petites insomnies qui interrompent le repos nocturne, on peut user d'un troisième procédé. Les yeux fermés, levez-vous en imagination, et parcourez mentalement le chemin qui vous sépare de tel individu que vous désireriez influencer. Si les aîtres de son logis ne vous sont pas exactement connues, inventez-les : la polarisation de votre pensée suppléera à l'inexactitude des détails. Donnez-vous l'impression que vous voilà devant le lit du sujet qui dort profondément. Toujours imaginativement étendez votre main droite au-dessus de son front et suggestionnez-le doucement, avec insistance, ainsi que cela se pratique vis-à-vis des sujets hypnotisés. Pensez que ses dispositions se modifient... que l'idée qui vous convient s'associe aux siennes propres... qu'il ressent le besoin de votre accord, etc., etc. Il est à peu près certain que vous vous réendormirez avant la fin de l'expérience mais la tension de votre esprit étant restée douce, le sommeil qui suivra sera calme.

Une seule séance, même médiocrement menée, ne peut manquer d'agir, si peu que ce soit. La répé-

25/10/43 9 p.m.

tition patiente et exercée tend à faire prédominer dans l'esprit du sujet les pensées ou les dispositions suggérées.

D. Au cours même d'un entretien, le fait de vouloir fortement que chaque parole porte ajoute à l'influence même des moyens oraux. Ce n'est pas aussi aisé que cela paraît. On entame la question avec une intention précise et, peu à peu, cette notion, sous l'effet des incidents qui interviennent pendant la conversation, s'engloutit dans les remous du psychisme. Un effort d'attention seul permet de ne pas perdre de vue un seul instant ce à quoi l'on tend. On y parvient en se surveillant.

Je dois, enfin, mettre mes lecteurs en garde contre une erreur assez fréquente et d'ailleurs très naturelle. On croit communément que le fait de ne pouvoir détacher son esprit d'une préoccupation relative à quelqu'un devrait influencer celui-ci au plus haut degré, s'il est réel que la pensée se transmet directement d'un cerveau à un autre. En vérité, l'obsession, état essentiellement passif, intérieurisé, n'implique qu'une très faible émission, sans élan propulseur soutenu, et par conséquent absolument insuffisante pour agir appréciablement. La pre-

mière mesure à instituer en pareil cas est de suspendre le débit télépsychique pour créer une tension d'extériorisation puissante. Cela revient à dire qu'il faut maîtriser le cours de ses pensées et l'orienter en dehors du point obsédant. L'utilisation volontaire de vos forces mentales exige qu'elles soient, préalablement, subordonnées à votre contrôle. Analogie : en se laissant aller à parler continuellement d'une chose on se fatigue sans nullement inculquer autour de soi l'intérêt qu'on ressent.

6. *Applications pratiques.* — Je prendrai trois exemples : démarche, vente et représentation.

A. *Démarche.* Toute démarche, que ce soit simplement une visite en réponse à quelque offre d'emploi, ou une requête à un personnage important doit être préparée avec la plus parfaite tranquillité d'esprit. Considérez clairement ce que vous cherchez à obtenir et centrez votre activité cérébrale sur ce point essentiel. Ne laissez pas votre imagination vous imposer l'appréhension de désagréments improbables ni vous exagérer la difficulté ou la portée de votre tentative. Soyez réaliste. Vous n'obtiendrez jamais de personne quoi que ce

soit qu'elle n'ait intérêt à vous accorder. Entendez intérêt dans le sens le plus large. Ainsi, vous pouvez déterminer un homme haut placé à vous favoriser d'un appui si votre cas *intéresse* ses tendances à la sociabilité. Ce que vous voulez est une chose. Considérez, parallèlement à celle-ci, *quelle satisfaction le fait de vous agréer peut procurer à l'individu que vous allez aborder*. Le caractère judicieux de votre demande, la clarté de votre élocution, le bien fondé de vos motifs, le soin que vous prendrez de tenir compte des opportunités de moment et lieu, l'insistance ferme et discrète dont vous vous sentez capable, voilà de quelles considérations il faut occuper votre esprit.

Soyez bref et précis sans précipitation : épargnez tout effort de compréhension à votre interlocuteur, tenez compte du prix de son temps. Soyez imperturbable quelle que soit son attitude, La bienveillance coexiste souvent avec une apparence peu engageante, rude, incivile. Ici, une anecdote :

Un jeune employé se présente au secrétaire général d'une Maison qui demandait quelqu'un pour travail de bureau, sans plus de précision. Il s'agissait de pourvoir un service de teneur de fiches

que le titulaire précédent, par sa négligence et son désordre, avait entièrement désorganisé. Comme toujours, de multiples candidats affluaient. Chacun, une fois en présence du secrétaire général s'entendait apostropher assez durement : « Où avez-vous travaillé? Pourquoi avez-vous quitté? vous étiez sans doute un de ces négligents comme celui que je viens de congédier! Savez-vous faire un travail méthodique et précis qui doit être à jour heure par heure? Non n'est-ce pas? etc. » On conçoit que, violemment contrarié par les conséquences du laisser-aller de son ex-subordonné, le chef de service laissait parler sa méchante humeur. Eh bien! cet homme — au fond très désireux de trouver un remplaçant — donnait à chaque candidat l'impression qu'il le considérait comme inacceptable. Quand ce fut le tour du jeune employé en question, ce dernier, plus réfléchi que les autres *comprit* l'état d'âme de l'employeur et, sans la moindre hésitation, il lui répondit d'une voix haute et ferme : « Monsieur, je suis *absolument certain* de tenir *minutieusement* à jour *n'importe quel* classement sur fiches! Voulez-vous me prendre à essai? » Pas un des vingt ou trente candidats précédents n'avait su : 1° saisir, au travers des phrases

communatoires, la crainte d'être à nouveau mal servi qui hantait le cerveau du chef ; 2° comprendre que celui-ci sentait le besoin d'une affirmation rassurante. Certains, impulsivement, répondirent avec irritation et partirent en claquant la porte ; d'autres, plus craintifs, s'en allèrent la tête basse. Un seul eut le sens de la réponse opportune, et fut agréé. Cinq ans plus tard, il était devenu directeur général de l'affaire : une cristallerie importante de la banlieue parisienne.

Soyez certain que le succès de toute démarche dépend uniquement, en ce qui concerne celui qui agit, de la sagacité, de la concision, de la pureté et de l'assurance de ses paroles. Pour peu que vous cultiviez ces qualifications, vous vous ferez un plaisir de chaque occasion de les utiliser.

B. *Vente.* L'acheteur sait-il ou non ce qu'il veut exactement ? Dans l'affirmative, pas de détours : par une ou deux phrases positives, montrez-lui d'abord que vous l'avez exactement compris, ensuite établissez l'identité entre l'article dont vous disposez et la demande. Dans la négative, suggérez-lui hardiment que tel article (susceptible de lui convenir) correspond à ses besoins. Ses idées se

préciseront alors et, d'après ce qu'il répondra, vous serez à même de fixer méthodiquement son choix. Toute appréciation critique, de votre part, équivaudrait à une contre-suggestion. Chacune de vos paroles doit viser à déterminer une impression absolument agréable. Vous vous conciliez ainsi l'esprit subjectif du client et l'acuité de son esprit objectif se relâche d'autant. Je n'ai pas à entrer ici dans des considérations commerciales. Je noterai simplement que l'habileté verbale utilisée à illusionner la clientèle sur la valeur des marchandises produit généralement de petits bénéfices suivis de grosses pertes. Mais la mise en valeur de l'excellence des produits dépend des mots utilisés pour leur présentation. L'effet des clichés ressassés par plusieurs générations de vendeurs s'affaiblit graduellement. S'il est vrai que certaines expressions traditionnelles, malaisément renouvelables, aident à créer une atmosphère de confiance, une impression de normalité, l'usage de qualificatifs et de tournures neuves, personnelles, harmonieuses, aideront le bon vendeur. On s'abstiendra évidemment de tout vocable d'allure trop littéraire, trop précieuse. Il faut être compris d'emblée. Mais le vocabulaire convenable est étendu et, à l'aide des

indications données dans ce livre, chacun découvrira, créera, la formule suggestive, attrayante, qui fixera l'attention avec une force de séduction analogue à celle d'un étalage original et somptueux.

C. Représentation. Quand les circonstances, la publicité ou un échange préalable de lettres ont ou suscité ou amorcé le besoin, la tâche orale se réduit à son strict minimum. Elle exige une extériorité sympathique, de l'aisance, de la méthode. Mais il y a des sortes de courtages et de représentations où l'agent doit compter uniquement sur ses moyens individuels. Le voir, l'entendre doivent être immédiatement agréables et c'est à la faveur de cette charmeuse impression qu'il peut le plus aisément être admis à investir la place.

Quand les attraits de la voix et de la diction, quand l'adaptation irréprochable des manières au milieu, quand le tact et l'affabilité atteignent un degré tel que l'impression personnelle prédomine sur l'impression commerciale le maximum de succès est assuré.

Un homme vient à vous dans l'intention de vous décider à acheter ce qu'il vend. S'il vous paraît singulièrement attractif, si vos regards et votre

oreille sont très agréablement affectés par sa physionomie, sa tenue, son timbre et ses premiers mots, votre attention s'arrête complaisamment sur le personnage. Vous avez du plaisir à causer avec lui si, n'ayant pas réussi à vous décider aujourd'hui, il se représente dans un mois, il y a bien des chances pour que vous le receviez à nouveau.

On voit donc l'importance primordiale des moyens vocaux dans la sollicitation. Viennent en second lieu les moyens d'expression proprement dits. L'à-propos et la souplesse des réparties, le choix des termes, les nuances, tout doit viser à la perfection.

Cela ne va pas sans une armature psychique solide, équilibrée, active, car la culture des précédents moyens nécessite une rare ténacité pour ne rien dire de l'imperturbable stabilité morale qu'il s'agit de conserver même en présence des caractères les plus hérisrés, avec la détermination de leur faire passer *quand même* un quart d'heure agréable à leur esprit subjectif et d'y semer, malgré leur esprit objectif, le désir.

7. *Vis-à-vis des malades et des déprimés.* — Chaque jour une série discontinue d'impressions

s'infiltrent dans le *circulus* cérébral et retentissent d'une manière stimulante ou déprimante sur le système nerveux, notamment sur le sympathique, souverain régulateur de l'organisme. Dès que l'équilibre se rompt, c'est-à-dire dès que la maladie apparaît, l'impressionnabilité neuro-physiologique augmente et, par conséquent, devant un malade, l'attitude que l'on arbore et les paroles qu'on prononce prennent une importance toute spéciale.

Efforçons-nous d'agir de manière à ce que l'ensemble des impulsions psychiques que nous déterminons sur le malade concoure uniquement à l'amélioration de son état.

Pour cela, évitons tout d'abord de visiter le sujet à un moment inopportun, d'interrompre sa somniation, voire son alanguissement. Que ceux qui ont le devoir de veiller à ses besoins sachent s'enquérir d'un coup d'œil, silencieusement, sans éveiller son attention, de ce qu'il lui faut.

Sachons bannir de notre contenance et de nos propos tout ce qui pourrait trahir nos inquiétudes. Le visage du visiteur doit uniquement exprimer l'intérêt et chacun doit paraître absolument tranquille quant à l'issue de la maladie.

Ecouter, compatir sans apitoiement excessif (ce

qui ne manquerait pas d'affecter le sujet) mais s'abstenir de questions à moins qu'on n'ait, en les posant, une conclusion rassurante en vue. Si le malade, prolix, expose de lui-même son cas et semble trouver une satisfaction à l'idée qu'il est intéressant, on usera du passé pour le commentaire qui s'impose. (« Vous venez de passer par une rude épreuve ») en affirmant l'évolution accomplie du cas (« lequel fort heureusement ne sera bientôt plus qu'un fâcheux souvenir »). On s'efforcera d'évoquer, dans l'esprit du malade des images représentatives de l'état de santé passé et prochain, soit en lui rappelant telle période vigoureuse de sa vie, soit en l'amenant à envisager ses faits et gestes lors de sa prochaine convalescence et par la suite.

Quelles que soient les lumières ou la méthode thérapeutique à laquelle il a cru devoir recourir, toute critique serait inconvenante : la confiance, *la foi qui guérit*, de Charcot, débordent incommensurablement l'action purement médicale. Conseillez, si vous vous croyez qualifié pour cela, des *adjonctions* mais non pas des *restrictions* au traitement institué.

Tout entretien de ce genre devrait se terminer par quelque improvisation de nature à éveiller

l'espoir d'une satisfaction très prochaine de quelque nature que ce soit. Une image agréable ainsi fixée dans l'inconscient engendre positivement de la vie.

En présence des déprimés, on n'a d'influence qu'autant qu'on sait leur montrer :

1° Que l'on comprend parfaitement, minutieusement leur cas;

2° Qu'on apprécie pleinement le caractère pénible ou douloureux de ce qu'ils éprouvent;

3° Qu'on envisage la cause de leur mal comme modifiable.

Calme, douceur, fermeté, persistance souple dans les mêmes appréciations, les mêmes incitations telle est l'unique formule salutaire. La majeure partie des déprimés s'imaginent qu'il manque quelque chose d'essentiel pour sortir de leur état. Là comme ailleurs la contradiction, fût-elle justifiée par l'évidence, manque presque toujours son but. La meilleure directive consiste à chercher ce pour quoi l'intéressé pourrait ressentir de l'attrait et à en introduire le désir dans sa pensée.

CHAPITRE VII

La conversation

1. *Notions psychologiques.* — 2. *La lecture des caractères.* — 3. *Attitude générale.* — 4. *Le rôle du savoir.* — 5. *La contradiction et la discussion.* — 6. *L'assurance.* — 7. *Le self-control.*

1. *Notions psychologiques.* — L'agrément pur et simple porte à converser ensemble les individus qu'une similitude de points de vue rapproche. Chacun y trouve la satisfaction d'entendre confirmer ou approuver ses propres idées, et aussi l'occasion de les enrichir, de les préciser. Une extrême divergence dans la formation, l'originalité des personnages, le savoir ou l'expérience avérés que l'un peut posséder, créent également l'attrait. En ces

diverses occurrences, la conversation stimule la pensée et lui fournit des éléments nouveaux.

D'autres fois on a un but précis, dans les affaires par exemple et dans mille circonstances où l'on se propose d'influer sur des dispositions de quelqu'un, d'obtenir son assentiment, sa sympathie, etc.

Enfin, il faut bien parler par simple convenance, pour satisfaire aux exigences de la sociabilité.

Savoir pourquoi on parle, se définir précisément la directive à conserver c'est la première condition nécessaire pour rester maître de sa parole, pour déterminer autour de soi l'impression qui convient et ne pas se dépenser en vain.

En second lieu, il est utile de prendre conscience du milieu et d'apprécier la tendance à laquelle chacun obéit inconsciemment. On observera le nombre considérable de ceux qui, dépourvus de toute espèce de moyens d'intéresser autrui, cherchent automatiquement l'occasion de parler afin d'échapper au sentiment obscur de leur vide intérieur. Incapables de fixer, pendant une durée appréciable leur esprit sur un sujet substantiel, ils n'ont pour ainsi dire pas de vie intellectuelle et ils s'ennuient dès qu'ils sont seuls. Cette inertie leur pèse et comme pour en sortir il leur faut quelqu'un

qui, en leur parlant, introduise dans leur pensée des images divertissantes, ils préfèrent causer de n'importe quoi avec n'importe qui que de réfléchir. Les enfants aiment aussi à ce qu'on leur raconte des histoires. Il y a d'autre part, des natures expansives, empressées à communiquer au premier venu ce qui les anime ou les préoccupe. Il leur semble que leurs états d'âme vont trouver en chacun un réflecteur complaisant, exact et passif. Moins puéril, malgré son insuffisante discréption, le curieux questionne, investit, veut savoir qui vous êtes, ce que vous faites, où vous allez, ce que vous pensez : c'est un psychologue peu averti, mais un psychologue tout de même, qui s'efforce inconsciemment d'accroître ses notions sur le monde extérieur et sur la nature humaine. Nous rencontrons aussi l'individu très désireux de paraître judiciaux, habile, opulent, intrépide, ou autre chose et auquel ses paroles, pourvu qu'elles soient écoutées tiennent lieu de réalités. Autre type non moins fréquent que le vaniteux, l'orgueilleux tire de ses rapports oraux, un moyen d'appeler l'attention sur les supériorités ou les priviléges qu'il possède — et qui le possèdent. Il souffrirait que d'aussi admirables qualifications, que d'aussi avantageuses

prérogatives demeurent imperçues. Posséder ne lui suffit pas : il veut être admiré, envié, apprécié. Enfin notons le fanatique, imbu de quelque doctrine éminemment salvatrice et péremptoire qui ne perd jamais l'occasion d'exposer ce qu'il rumine et d'exiger, au nom de l'évidence, qu'on l'admette sur le champ.

Soyons courtois vis-à-vis de tous ceux qui nous donnent ainsi, gratis, de personnelles et réjouissantes représentations de la comédie humaine. Si nous avons, vis-à-vis d'eux, quelque dessein prémedité, ils nous en facilitent l'exécution car il suffit de quelques complaisantes réparties monosyllabiques pour nous ouvrir toutes grandes les portes de leur esprit subjectif et engourdir d'une manière quasi-hypnotique leur esprit objectif. Et s'ils ne nous intéressent à aucun point de vue immédiat, on peut encore en tirer parti si l'on se plaît à l'analyse des caractères.

2. *La lecture des caractères.* — Tous les individus ne se « livrent » pas aussi bénévolement et il importe, pour guider notre action oratoire, de savoir discerner au moins dans leurs dominances les prédispositions, la mentalité de chacun. Chaque

physionomie rend compte du moral et ceux qui voudront bien pénétrer le détail de la méthode physiognomonique en tireront un avantage inappréhensible. On pourra consulter à ce sujet mon livre : « *Les marques révélatrices du caractère et du destin* ».

Voici quelques indications très simples, faciles à retenir, pour lever un coin du voile.

Parmi les visages que vous regardez de face, il en est dont la forme s'apparente au triangle, d'autres au cercle, au carré, au trapèze, à l'ovale, etc., etc. Pour fixer les idées, nous considérerons huit types généraux : triangulaire la base en bas, triangulaire la pointe en bas, carré, rectangulaire, trapézoïdal, hexagonal, rond et ovale. Ce classement n'est pas arbitraire. L'anthropométrie l'a adopté (1).

Le type triangulaire la base en bas vous prévient que toute argumentation subtile disconviendrait. Vous avez affaire à quelqu'un de positif et de pratique à qui seules les notions concrètes sont accessibles. Quand il n'y a aucune disproportion en hauteur, c'est-à-dire quand le front, la partie

1. Voir : Niceforo : *La police et l'enquête judiciaire scientifique*, pages 344 et 345.

médiane et l'inférieure semblent égales, le jugement ne manque pas de lucidité, quant aux valeurs tangibles, bien entendu. Ainsi, parmi cette sorte de gens s'en trouve-t-il d'habiles dans le négoce ou la production matérielle. La plupart apprécient vivement le bien-être — leur principal souci — aussi quand on veut se les concilier quelques prévenances sensoriellement agréables sont-elles indiquées. L'insuffisance frontale ajoute encore au sensualisme mais alors l'individu manque d'aptitudes pour se pourvoir. On doit lui éviter les tentations trop puissantes : comment résisterait-il, avec plus d'appétit que de ressources ?

Le type inverse, c'est-à-dire triangulaire la pointe en bas perd trop facilement de vue les réalités qui préoccupent si exclusivement le précédent. Sa tendance à l'utopie, son agitation imaginative, son aptitude assimilatrice le désignent comme merveilleusement influençable par qui sait l'intéresser intellectuellement, séduire son esprit. Là encore, l'harmonie des proportions (équivalence de hauteur des trois segments physionomiques) indique s'il a l'étoffe d'un ingénieux novateur — ou plus simplement d'un débrouillard — ou d'un éternel chercheur d'impossible. On doit tenir compte,

toujours, d'une instabilité foncière chez les triangulaires de ce genre. Avec eux, le dernier qui parle a généralement raison. Ils se laissent aisément entraîner et cela finit parfois fort mal si l'équilibre manque.

Passons au type carré, celui des gens systématiques et fermes auxquels il faut en tout une doctrine, des règles rigoureusement définies. Soyez logiques et clairs avec eux. Démontrez. Comptez avec un sens critique toujours défiant, parfois averti. Ils veulent des certitudes et non pas d'ingénieuses arguties comme celles qui fixent l'attention du type précédent. De tous les humains, le rectangulaire semble le plus fermé au sentimentalisme, aux harmonies artistiques et aux idées générales. Inflexible, tyrannique, despotique, sa volonté, fortement, invariablement avide, marche vers son but, aveugle et sourde à tout le reste. Bien proportionné, le carré sera l'auxiliaire exact et précis ou le réalisateur tenace. Faute d'harmonie, sa nature impitoyable le rend dangereux. On composerait d'excellentes troupes de résistance avec des types carrés.

Un faciès rectangulaire apporte à toutes les

qualifications du type carré le correctif de délibérations moins étroitement limitées. Pour tout dire, le rectangulaire est plus cérébral que le carré. Son envergure intellectuelle, plus vaste, lui permet de larges conceptions et s'il reste, comme l'autre, systématique, c'est dans l'exécution, dans la réalisation. Le précédent est arbitrairement autoritaire : celui-ci a de l'autorité de par sa supériorité cérébrale. Si le carré a d'excellentes aptitudes comme guerrier, le rectangulaire serait un excellent officier. Il ne s'incline que devant la compétence ou le degré hiérarchique. Il faut lui parler clairement, carrément, en se référant à des critères indiscutables. Si les trois étages faciaux sont proportionnés, l'équité la plus incorruptible caractérise le rectangulaire. On le dit sévère mais juste.

Une face trapézoïdale signifie une tendance pondérée, conservatrice, joviale et paisible. Il s'agit de gens qui aiment à jouer un rôle décoratif, privilégié, protecteur et quelque peu olympien. L'emphase les séduit. Ils écoutent toujours un verbe plein, sonore, redondant. Les titres et les distinctions leur imposent toujours. Traditionalistes, ils se défient des innovations et des originalités. Ils aiment à s'entourer d'ordre, d'organisation, à

faire respecter les autorités constituées et les hiérarchies conventionnelles. Généralement sociables et pitoyables ils ne manquent pas de générosité. Certains ont de la grandeur.

Quand les trois grandes divisions phisyonomiques sont harmonieuses chez le trapézoïdal, l'esprit de protection atteint chez eux son maximum et l'habile courtisan ne perdra jamais sa peine auprès de lui. Mal équilibrés les gens de cette sorte deviennent de cyniques jouisseurs mais ils gardent leurs allures représentatives et répugnent à s'encanailler. Même vis-à-vis de ceux-là on doit observer les convenances, user de périphrases et invoquer de justes motifs.

Dans la forme hexagonale, la circonspection, la réflexion, le sang-froid font entièrement défaut. On a affaire à des individus tout à fait spontanés, impulsifs, dont il faut toujours ménager les susceptibilités. Nul n'est plus ombrageux. Nul ne devient plus aveuglé une fois lancé sur une pente quelconque. Mais on doit user de patience avant de parvenir à leur suggérer quoi que ce soit, parler avec mesure, avec une insistance douce. Quoique emportés et téméraires, inaccessibles à la peur une fois déchaînés, les hexagonaux, par excès de dé-

fiance, craignent perpétuellement quelque chose ou quelqu'un et adoptent vis-à-vis de toute idée, de tout visage nouveau une attitude hostile, contradictrice, négatrice. Ils ne sont jamais bien équilibrés parce que l'étage moyen du visage est trop large chez eux. Aussi passent-ils sans transition d'un extrême à l'autre. Quiconque gagne leur confiance peut donc en abuser.

Le visage rond indique l'inconsistance, la prépondérance de l'imagination et par conséquent la suggestibilité. Rêveurs, lunatiques, indolents, perpétuellement troublés par leurs impressions sensorielles, les individus à visage rond sont essentiellement passifs. Ils ne demandent qu'à se laisser séduire, réactionner par la parole notamment. Ils aiment l'aventure, recherchent l'inconnu, subissent la fascination du mystère, du merveilleux, du prestigieux. Leur acuité auditive les subordonne à la sonorité des voix chaudes et bien timbrées. Il suffit de les intriguer, d'alimenter leur imagination, de flatter leur répugnance pour l'effort, l'activité, la violence : ils se laissent circonvenir et persuader.

Bien proportionné, le type rond, par sa douceur, sa fécondité imaginative, sa confiante spontanéité, son attachement passif à qui sait le captiver, a bien

son charme. Mais si l'équilibre manque, l'inconsistance et la sensualité prédominent et on a à craindre toutes les duplicités, toutes les lâchetés, toutes les trahisons.

Dans le type ovale, il faut distinguer trois variétés : l'ovale court, l'ovale moyen et l'ovale long. Le premier s'apparente au type rond mais avec des aptitudes artistiques et une adaptabilité plus actives, plus précises. Bien dire, phraser harmonieusement est avec eux la clef du succès. Soyez-leur agréable et ils se soucieront peu des lacunes de votre logique. L'ovale moyen dénote un tempérament intellectuel c'est-à-dire amateur d'idéologies. Les gens à ovale moyen cherchent incessamment à acquérir de nouvelles notions, à se rendre compte des causalités et des finalités. Les vues d'ensemble, les idées générales leur plaisent infiniment. Pour influer sur eux il faut donc une certaine supériorité. Dès qu'ils sentent que vous possédez mieux qu'eux une question, ils écoutent docilement. Quant aux ovales allongés, leur tendance majeure est la prétention d'obtenir plus et mieux que les autres à meilleur compte. On doit donc paraître les traiter avec des égards spéciaux. Comme ils se croient infiniment plus adroits et pour tout dire plus rusés que leurs

semblables celui qui lit dans leur jeu gagnera la partie en affectant de la bonhomie et même de la naïveté.

Bien entendu, le contour de la face n'est qu'un des éléments de la physionomie et chacun des caractères esquissés plus haut d'après cet unique contour se trouve nécessairement modifié par d'autres éléments. Mais ces quelques indications suffisent pour savoir s'orienter immédiatement devant n'importe qui. Leur maniement crée, d'autre part, l'habitude d'observer et d'utiliser son observation.

3. *Attitude générale.* — Quand vous vous êtes rendu compte du niveau, de la mentalité, des tendances de chaque personne associée à une conversation, vous savez de quoi parler et comment parler pour être attrayant et attractif — ce dernier mot signifiant l'état de quelqu'un qui attire les autres à lui, qui leur inspire le désir de lui être agréable ou utile, d'obtenir de lui une considération particulière.

D'une manière générale, moins l'on parle de soi, de ses préoccupations, de ses affaires et plus l'impression est attractive. Aux questions — qu'elles

soient de pure courtoisie ou vraiment curieuses — l'un des principes essentiels de la technique du « Magnétisme personnel » veut qu'on réponde de la manière qui crée le moins d'intimité. L'expansivité, toujours indiscrete, constitue donc une faute. La réserve, au contraire est un facteur d'attraction.

L'attitude verbale doit aussi rester positive, c'est-à-dire uniquement dépendante de votre volonté. Ne permettez jamais que l'exhubérance, les licences familières, l'incorrection ou la vivacité d'autrui modifient, si peu que ce soit votre propre attitude, toujours mesurée, calme, irréprochable. Le fermeté impressionne d'autant plus qu'elle s'accompagne d'imperturbabilité.

Si vous avez affaire à un individu verbeux, qui interrompe sans discréction, use de termes peu civils ou qui manifeste quelque arrogance agressive, soyez calme et bref sans la moindre irritation : se heurtant à votre impassibilité, il ne tardera pas à tomber dans l'outrance et par déclencher un antagonisme moins averti que le vôtre qui se dépen sera à riposter.

Vos propres conceptions et opinions ne perdront rien à être exprimées avec ménagement, avec circonspection, graduellement. Moins un milieu paraît

disposé à admettre une idée, mieux il convient de la doser.

Le cerveau humain se montre extrêmement réceptif et docile tant que ses habitudes ne se sentent pas incitées à de brusques changements. Laissez à vos interlocuteurs le temps de se familiariser avec celles de vos idées qui constituent pour eux des nouveautés. Vous obtiendrez assez aisément, au cours d'un entretien, une légère modification des vues de chacun. Si, au contraire vous entreprenez d'imposer votre point de vue d'un seul coup, vous vous heurterez, neuf fois sur dix, à l'automatisme cérébral et aussi à l'amour-propre des gens. Au cours d'un second entretien, les modifications obtenues durant le premier, peuvent être accentuées et ainsi de suite. La douceur persuasive, l'imprégnation progressive, agissent à coup sûr, là où un ton tranché et catégorique aurait simplement suscité la défensive et l'obstination.

La critique directe et personnelle manque généralement son but et engendre l'animosité. Aussi l'usage de la deuxième personne sert-il rarement la cause de la vérité et de la rectitude. C'est sous forme d'analyse impersonnelle qu'il convient d'apprécier les défectuosités de telle conception ou de

telle manière d'agir. Nul ne se sent très disposé à reconnaître incontinent ses erreurs sauf les rares individus qui ont su s'affranchir de toute vanité. Il est inutile et même quelque peu cruel d'essayer de confondre sur l'heure celui qui erre. Donnons-lui à réfléchir. Une fois seul avec lui-même il s'ouvrira aux notions nouvelles que nous lui aurons communiquées. La plus élémentaire courtoisie commande de s'abstenir de toute appréciation péjorative sur les absents, encore que l'usage persiste dans les classes les plus soucieuses d'éducation, de commenter non sans ironie et malveillance le caractère, les faits et gestes des *amis* et connaissances. Incapable d'alimenter substantiellement leur vie intellectuelle, ceux qui aiment à « casser du sucre » essaient de briller aux dépens d'autrui faute de savoir le faire avec d'autres ressources. Certains semblent y goûter une joie perverse. Abandonnons-leur les corrosifs et réservons-nous les fortes essences.

On remarque dans tous les milieux des personnes d'allure effacée et modeste que beaucoup croient devoir traiter avec désinvolture et condescendance quand ce n'est pas avec mépris. Elles pensent généralement plus qu'elles ne parlent. On leur rendra service en leur fournissant l'occasion de se mani-

fester, en les aidant à s'enhardir. Quant aux disgraciés, aux infirmes, aux bègues, moins on paraît s'apercevoir de leur affliction, plus on les reconforte et ceci exerce utilement l'impassibilité, cette même impassibilité dont on se sent fort heureux d'être armé en présence des violents, des sarcastiques et généralement de tous ceux dont les attitudes agressives ou hautaines impressionnent les débiles et les impulsifs.

4. *Le rôle du savoir.* — Quels que soient le niveau des assistants et le sujet de la conversation, votre savoir — résultat de l'étude, de l'observation et de la réflexion — vous permettra de comprendre et celui qui parle et ce dont on parle puis de réagir, au moins honorablement, grâce à la valeur et à la quantité de celles de vos idées acquises qui s'associeront avec celles que vous entendrez exprimer.

Vous discernerez quelles pensées, quelles intentions inspirent chacun, à quels critères il y a lieu de recourir « *in-petto* » pour apprécier ou commenter ses paroles. Votre mémoire vous fournira des informations, des considérations intéressantes pour l'auditoire et votre ingéniosité improvisatrice saura les adapter à la portée de tous.

L'habitude d'utiliser les cinq clefs indiquées au paragraphe 2 du chapitre III vous permettra d'envisager toute question nouvelle de manière à trouver instantanément l'inspiration nécessaire pour y prendre part.

Ceux qui ont des connaissances spéciales les exposent volontiers. Or, quand vous orientez quelqu'un vers son sujet favori, vous vous rendez attractif en satisfaisant son amour-propre et vous tirez parti de ce qu'il sait en vous l'assimilant.

Si, vous-même, vous possédez particulièrement une ou plusieurs questions, la meilleure occasion d'en parler vous sera fournie par ceux qui, ignorant votre compétence, viendront à aborder ces questions en votre présence. Mais si vous voulez garder la position la plus avantageuse il faudra citer des autorités, vous référer à des documents définis et appréciés plutôt que d'émettre un avis de nature à être considéré comme une simple opinion personnelle.

Je vous conseille, d'ailleurs, de ne jamais attacher assez d'importance à une conversation de table ou de salon pour vous y dépenser notablement.

5. *La contradiction et la discussion.* — Parmi les opinions qui s'expriment devant vous, certaines sont sincères, d'autres signifient simplement le souci d'une attitude qu'on juge opportune. Attachez-vous tout d'abord à ces deux distinctions. Ensuite, quand il s'agit d'une opinion sincère, voyez si elle semble uniquement subjective, c'est-à-dire déterminée par le tempérament, les prédispositions de celui qui la soutient ou si elle se fonde sur des bases objectives, sur des faits, sur une interprétation judicieuse de ceux-ci, sur des textes de valeur, sur des informations certaines. Le premier de ces deux déterminismes a toujours une part, au moins dans l'interprétation et la conclusion. Il s'ensuit que, même entre individus de valeur identique et semblablement documentés, les vues diffèrent souvent.

La discussion, si l'on y vient avec un souci sincère de prendre connaissance de la thèse adverse et de la part de vérité qu'elle recèle nécessairement devient une collaboration et non plus un heurt. Y participer dans un autre cas, c'est se sacrifier à une inutile dépense d'énergie psychique et physique.

Impulsivement, chacun se sent porté à exposer sa thèse, à soutenir son point de vue, plutôt qu'à

écouter attentivement l'autre son de cloche. En y réfléchissant, on trouvera qu'il vaut mieux requérir de l'adversaire une démonstration détaillée et le prier d'établir l'évidence de sa manière de voir. Les points faibles de son argumentation se souligneront d'eux-mêmes. On les notera mentalement. Ensuite, on lui énumérera ceux des éléments de sa thèse qui semblent douteux en lui demandant comment ils peuvent être vérifiés. À sa manière de réagir, on jugera aisément de la valeur de son criticisme et de son impartialité.

À moins d'avoir acquis des bases solides d'appréciation, mieux vaut s'abstenir de discuter. Quelqu'un cherche à vous inculquer telles ou telles dispositions. Possédez-vous un niveau de connaissances équivalent au sien? Sinon comment pouvez-vous contrôler ses assertions? Si vous vous sentez incliné à admettre ce qu'il vous dit, c'est que cela s'harmonise avec certaines de vos tendances, mais alors vous permettez à ces tendances d'usurper le rôle de votre jugement délibéré et vous risquez ainsi de vous laisser induire en erreur.

Accepteriez-vous comme exacte la solution d'un simple problème d'arithmétique élémentaire avant de connaître toutes les données de ce problème?

De même la connaissance approfondie de *tous* les éléments d'une question doit être exigée par votre intelligence avant de vous laisser prendre une détermination à l'égard de cette question.

En vous inspirant de tout ceci, vous saurez vous orienter quelle que soit la discussion qui surgira ou la contradiction qui vous sollicitera.

Et, à court d'arguments, vous saurez dire : « Vous avez peut-être parfaitement raison, mais comme l'évidence de votre opinion m'échappe, comme je n'ai pas encore eu la possibilité de me documenter personnellement sur ce sujet, permettez-moi de réserver mon avis ».

6. *L'assurance.* — L'assurance s'acquiert par un effort pour garder une attitude calme et une physionomie impassible même et surtout quand, intérieurement, on se sent perturbé. Affectez l'aplomb, extérieurement, et il vous viendra peu à peu. Si votre nature est timide ne vous croyez pas pour cela un être inférieur : Shakespeare, Newton, Washington, Carlyle, Turenne, le maréchal Ney et Napoléon I^{er} lui-même ont passé par là. D'illustres penseurs furent de ceux qui se troublent en société : Descartes, Kant, Spinoza, Mérimée,

Ibsen, Tolstoï, Amiel, Michelet, Jean-Jacques Rousseau notamment. Vous observerez fréquemment, d'autre part, que la plupart des gens bornés et vulgaires sont inconsciemment hardis.

Mais si le manque d'assurance n'enlève rien à la valeur intrinsèque il amoindrit presque toujours la portée des moyens d'action. A ce titre, c'est en quelque sorte une infirmité non pas honteuse mais désavantageuse. Ayant connu moi-même la plus extrême timidité, ayant rééduqué des centaines de timides, je sais que les plus craintifs peuvent devenir imperturbables, à condition de réagir sérieusement.

Plus vous vous sentez affecté par un personnage ou par un collectif, plus il importe de l'affronter. Ne vous dérobez donc sous aucune considération aux entrevues desquelles vous attendez de la gêne. Vous permettrez-vous de reculer devant la perspective d'une impression désagréable alors que des hommes s'exposent chaque jour à des périls réels et graves que vous envisageriez probablement pour vous-même avec virilité?

De chaque épreuve vous sortirez affermi. Le lendemain, une heure après, il ne restera rien de ce que vous aurez pu éprouver de désagréable tandis

que votre énergie se sera fortifiée d'un degré qui, lui, vous restera.

Analysez chaque personne qui vous intimide plus ou moins. L'impression qu'elle vous produit se dissipera bientôt. Ne soyez dupe ni des apparences ni des attitudes. Rappelez-vous que les mieux doués ont leurs limites et que ceux qui paraissent se croire autorisés à manifester du dédain manquent notamment de la subtilité voulue pour se rendre compte du caractère très relatif de leurs possibilités. La vraie supériorité abhorre toute prétention car la précarité et la relativité de ses attributs ne lui échappe pas.

Vous craignez de vous troubler en société parce qu'il y a X... ou d'aborder Z... parce qu'il manque d'affabilité. Vous savez peut-être que vos idées se désordonneront et que les mots s'assourdiront dans votre gorge. C'est une magnifique occasion de vous exercer. Objecterez-vous que vous allez *paraître* ridicule? Mieux vaut le paraître que l'être réellement, et vous le seriez en vous laissant aller à la pusillanimité qui tend à vous dissuader d'un effort utile à cause d'un risque aussi bénin. Ne vous laissez pas dominer par votre impressionnabilité. Surmontez-la et en très peu de temps vous

l'aurez annulée.

7. *Le « self-control ».* — Quand vous êtes seul, attachez-vous à maîtriser vos impulsions, à vous gouverner selon votre jugement réfléchi. L'emprise de ce dernier prendra de l'autorité, de l'influence et sa puissance persistera en présence d'autrui. Remarquez qu'en vous-même il y a deux individus : celui qui subit les impressions et celui qui regrette de les subir. Le premier, nous en avons déjà parlé (chapitre IV, paragraphe 3) sous le nom d'esprit subjectif et, dans le même paragraphe, nous avons désigné le second sous le nom d'esprit objectif. Quand vous voulez parler clairement et que vous n'y parvenez pas parce que vous êtes impressionné, c'est l'esprit subjectif qui est le siège du trouble et c'est l'esprit objectif qui s'efforce sans y parvenir de gouverner votre parole. Visez donc à fortifier l'esprit objectif. Rendez-le souverain maître de vos actions. Veillez à ce que vos automatismes restent constamment subordonnés à votre volonté délibérée. Vous deviendrez alors rapidement invulnérable à l'influence d'autrui (1).

1. Voir du même auteur : *Le Pouvoir de la volonté, sur soi-même, sur les autres, sur le destin.*

CHAPITRE VIII

L'art d'exposer

1. *Les idées conductrices.* — 2. *Les documents.* —
3. *Présentation.* — 4. *Notation.* — 5. *Préparation de l'orateur.* — 6. *Répétition,* — 7. *Exécution.*

1. *Les idées conductrices.* — Je m'adresse à ceux qui, sans qualifications spéciales, désirent aborder la conférence ou tout autre genre d'exposé oral. Toute personne capable d'exprimer clairement ses idées en particulier peut également les exposer en public. C'est, d'ailleurs, un excellent exercice psychique et même physique.

Si l'on ne se sent pas tout à fait affranchi de l'appréhension, de l'impressionnabilité, la concentration de l'esprit sur le sujet à développer et une connaissance approfondie de ce sujet permettent

presque toujours de retrouver, après les premières minutes de contact avec l'assistance, assez de lucidité pour parler d'une manière compréhensible.

Le premier travail du conférencier consiste donc à pénétrer minutieusement, complètement, le sujet dont il va traiter. Il doit non seulement l'avoir compris mais l'avoir réfléchi suffisamment pour se former des vues personnelles, des interprétations originales, des appréciations ingénieuses.

Ces vues, ces interprétations, ces appréciations, serviront d'idées conductrices. Ce seront des lignes de cristallisation vers chacune desquelles convergeront et s'ordonneront les divers éléments de l'exposé, les critères à l'aide desquels on classera, on ventilera ses idées, ses connaissances.

Le meilleur choix de documents, s'il n'a pas été intégré dans la vie intellectuelle du conférencier, par des méditations et des discussions intérieures, fournira peut-être la substance d'une « lecture » plus ou moins intéressante, non pas d'une conférence vivante et séduisante.

Je considère la « lecture » en honneur dans les pays anglo-saxons comme principalement utile à l'exécutant à titre de préparation aux véritables exposés, afin qu'il s'habitue à parler à haute voix

devant quelques centaines de personnes.

On conçoit qu'un orateur dont les paroles dépasseront l'enceinte de la salle et seront commentées au delà de la ville, au delà des frontières, lire un texte préalablement écrit, car il doit peser ses mots et redouter qu'une variante improvisée n'altère l'expression du sens exact de sa pensée. Un véritable conférencier ne lit pas : Il parle d'abondance, guidé par une esquisse analogue à un sommaire de chapitre imprimé.

Quand vous vous sentez capable d'expliquer et de faire comprendre au premier venu les principaux points de votre conférence, d'en discuter la teneur avec n'importe quelle autorité de la question à traiter, soyez tranquille : vous parlerez sans embarras, avec assurance, avec autorité et vous serez attrayant.

2. *Les documents.* — Bien choisir ses documents, condenser leur substance, ordonner leur exposé, tels sont les trois essentiels. Quel que soit le sujet traité, scientifique ou littéraire, sociologique ou philosophique, le meilleur ordre de présentation semble incontestablement celui-ci :

1° Les faits.

2° L'analyse et l'interprétation des faits.

3° La conclusion ou thèse qui s'en dégage.

De votre documentation sur les faits eux-mêmes, sachez tirer une classification telle que vous puissiez faire entrer toute cette documentation dans des cadres bien distincts. Désignez chaque catégorie de faits par un titre bien expressif de leur analogie ou de leurs corrélations. Pour l'ordre à adopter dans l'exposition, ayez recours à un critérium approprié : le temps (ordre chronologique), l'espace (ordre géographique), l'évolution du simple au composé, l'unité et la multiplicité, l'individuel, le collectif et l'universel, etc.

Le commentaire (analyse et interprétation) s'extraira de l'œuvre des compétences et, des personnelles réflexions que vous aurez su tirer de l'étude de cette œuvre. Quant à la conclusion ou thèse, considérez-la d'abord en soi, puis aux multiples points de vue de ses retentissements possibles. Ne manquez pas de prendre connaissance des conclusions différentes ou antagonistes de celle que vous vous proposez de soutenir, afin de les réfuter explicitement ou implicitement.

3. *Présentation.* — Dans le travail précédent, l'élément idées, l'élément savoir, entrent seuls en

jeu. Mais quand vous avez défini ce que vous aurez à dire, se pose la question : *comment le dire*? Vos moyens intellectuels ont rempli leur office, vos moyens d'expression vont maintenant être mis à contribution. Le niveau et les dispositions du public auquel vous vous adressez postulent un langage tel que la grande majorité de l'assistance le puisse comprendre d'emblée. Il faut que chacun vous suive sans effort. Un vocabulaire technique ne convient qu'à une assemblée de spécialistes. Vis-à-vis de ce que l'on nomme « le grand public » un conférencier doit adopter le langage de la vulgarisation. Le savoir est une chose, le talent en est une autre. Ici le talent consiste à mettre le sujet traité à la portée de ceux qui semblent les moins préparés à en saisir les subtilités. Examinez donc, tour à tour, chacun des points qui paraissent difficiles à comprendre et ingéniez-vous à trouver des comparaisons, des analogies, des schémas à l'aide desquels votre pensée deviendra accessible aux esprits moyens sinon médiocres. Pour la question assez complexe de la dualité psychique (conscience et subconscience) nombre d'érudits ont, par exemple, usé d'images très simples : un point situé au centre d'un polygone et connexé avec les sommets des

angles (Grasset) ; un lustre à deux rangées de flambeaux (Janet) ; un angle dont la pointe, analogue à l'attention réfléchie, s'insère dans la réalité et dont les deux côtés prolongés à l'infini figurent l'inconscient (Bergson) ; deux frères associés dont l'un assume l'initiative extérieure et l'autre la gestion intérieure (William Walker Atkinson) ; deux standards téléphoniques (Durville) ; un cocher et son cheval — la voiture figurant le véhicule physique — (docteur Gérard Encausse), etc.

4. *Notation.* — Ceux qui n'ont pas confiance dans leur mémoire et dans leur improvisation, rédigent purement et simplement leur conférence et lisent leur texte, au moins en partie, ce qui vaut évidemment mieux que de rester à court. Avec une voix « placée », une articulation nette, un texte ainsi « parlé » reste assez vivant.

Parfois, le fait de se sentir en possession d'un exposé rédigé écarte le trac et permet à l'inspiration de se suffire à elle-même. Ainsi procède la distinguée Vice-Présidente de la Société d'Etudes Psychiques de Bruxelles, Madame J. Galli-Coustenoble, qui possède l'art de dire à un suprême degré, grâce à une pratique assidue de l'art dramatique. Ses conférences, méditées, puis rédigées,

sont enfin déclamées avec une science des inflexions qui donne à sa parole une vie intense.

Mais cinquante lignes de notes peuvent suffire si chaque ligne indiquant un point à développer rappelle instantanément au conférencier, dans l'ordre même où il les classa mentalement, toutes les idées corrélatives. Après essai de divers systèmes de notation, j'ai, pour ma part, adopté le suivant.

J'utilise des cartes en plusieurs couleurs de format 10×15 , certain qu'ainsi je n'aurai sous les yeux qu'une section à la fois du sujet traité, ce qui facilite la concentration de l'esprit successivement sur chaque point. Les chemises couramment usitées pour constitution de dossiers, et qu'on trouve dans toutes les papeteries peuvent aisément se détailler dans le format commode de 10×15 qui se loge dans la poche, se manipule aisément et permet de grouper sur une seule carte un nombre suffisant d'indications pour que le fil des idées ne s'égare point.

Sur un premier groupe de cartes, bleues, par exemple, j'inscris : Préambule — Définition du sujet — Exposé de ce qui constitue son intérêt, puis les considérations corrélatives à développer.

Sur un deuxième groupe de cartes, disons rouges, à placer sous le premier, viennent les faits ou exposition. Sur une troisième série, vertes, l'analyse, l'interprétation, les commentaires. La quatrième série, jaune, recevra le sommaire des conclusions et la cinquième, orangée, la péroration finale.

Si l'on doit citer des chiffres, des statistiques, des dates, cela il faut le noter et *ne pas craindre de le lire*, de même les citations par quoi l'on se réfère à quelque compétence, les justifications bibliographiques, etc...

Tout ceci d'une écriture grande, épaisse, bien lisible.

5. *Préparation de l'orateur.* — Toute conférence devrait être préparée et notée quatre jours au moins avant celui de paraître en public. Deux jours de repos succéderont, au cours desquels toutes préoccupations relatives à la conférence seront écartées. Si quelque idée ou inspiration se présente, la noter rapidement et n'y plus penser. Le troisième jour on procédera à la répétition dont il va être question plus loin et le quatrième à la mise au point définitive des fiches.

En prévision de l'effort, physique en général et

vocal en particulier, qu'on va assumer, adopter une hygiène stricte. L'exercice doux au grand air, les délassemens sains, la restriction verbale, toutes les économies d'énergétisme, quelques séances de respiration profonde, une alimentation judicieuse et même un jour entier de diète hydrique sont tout indiqués.

Au point de vue psychique, rien de mieux que d'aller entendre quelque orateur de talent et si possible un exposé du genre de celui qu'on projette. Ne pas s'exagérer l'importance de l'effet qu'on produira. La certitude d'avoir réuni assez de substance pour intéresser l'auditoire — certitude qu'un conscientieux travail permet toujours — suffit à fonder la confiance en soi.

L'entraînement des moyens vocaux ne sera pas négligé. J'ai donné toutes les indications nécessaires pour cela au chapitre V.

Une visite à la salle où l'on doit parler, un essai de sa sonorité, de son acoustique permettront de se rendre compte de l'effort vocal nécessaire pour s'y faire entendre clairement. En outre, — et ceci importe surtout aux débutants — voir préalablement « sa » salle, c'est familiariser l'esprit avec l'idée du contact public qu'on y prendra.

Le jour même de la conférence, on se sera ménagé une puissante accumulation d'influx nerveux par une nuit préalable de sommeil plus longue que d'habitude en n'usant la veille d'aucun excitant, en écartant tout aliment toxique et toute cause morale de surexcitation.

Le dernier repas pris avant de parler se terminera deux bonnes heures avant le moment fatigique. Il sera léger et comportera peu de liquides. L'avant-dernier pourra être plus copieux, sans le moindre excès.

Enfin, l'on prendra garde aux ajustements trop précis qui gênent la respiration et la circulation.

6. *Répétition.* — Seul, chez vous, ou devant un petit groupe de conseillers, répétez votre conférence, sur le ton même que vous vous proposez d'adopter en public. L'expérience montre que le fait de parler adossé fortement à un siège, à un mur, restreint considérablement l'effort oratoire. Pour s'accoutumer à un plus grand effort on a avantage à commencer par le moindre. Cette répétition vous signalera les défectuosités éventuelles de votre notation, l'insuffisance des transitions, les trahisons possibles de votre mémoire, les difficultés

qui attendent votre élocution. Elle constituera, de plus, un entraînement qui dynamisera vos résistances.

Vos auditeurs bénévoles joueront un rôle fort utile s'ils savent vous indiquer vos déficiences, vos obscurités, vos impertinences littérales, vos imprécisions phonétiques mais ils ne devront vous interrompre sous aucun prétexte. Qu'ils notent leurs observations au fur et à mesure pour vous les communiquer après l'exposé.

Si vos loisirs vous permettent de répéter deux fois, une pour le *sens*, l'autre pour l'*émission vocale*, vous vous trouverez merveilleusement bien préparé.

7. Exécution. — Une heure avant de prendre la parole, relisez sommairement vos notes, afin de bien vous remémorer l'ensemble et les divisions du sujet. Le moment venu, allez paisiblement prendre place. Tenez-vous droit, bien en face de vos auditeurs sans permettre à vos regards d'errer dans la salle. Vos cartes, couvertes de notations, une fois placées devant vous, à portée de vos mains sur une petite table, vous trouverez une contenance facile en vous appuyant légèrement des deux mains à la

table, le buste très légèrement infléchi en avant. S'il n'y a pas de table, ayez votre paquet de fiches dans la main gauche et laissez votre bras droit tomber, en pleine relaxation, sur le côté. Si vous ressentez le besoin de fixer vos yeux quelque part, visez le fond de la salle, les derniers rangs.

Commencez hardiment votre exposé. Vous aurez, simultanément, à surveiller le déroulement limpide du fil de vos idées et l'émission de vos paroles. Voilà où réside la principale difficulté. Au début, le conférencier qui soigne son débit — qui s'écoute parler — a tendance à perdre son orientation intellectuelle et il s'égare presque invariablement. Avec le système des fiches, si vous prenez constamment garde à situer votre pouce sous la ligne de notes qui vous sert de fil conducteur momentané, vous vous ressaisirez facilement en cas de panne, par un simple coup d'œil sur la fiche. Si, au contraire, rempli de son sujet, le novice laisse son attention se localiser sur le fil de ses idées, alors c'est la voix qui faiblit et l'articulation qui se relâche : le public n'entend plus distinctement et généralement, il le manifeste. Auquel cas, sans se déconcerter, on répétera ses dernières phrases en reprenant le contrôle du débit.

Quand la gorge se dessèche, qu'on n'hésite pas à s'interrompre et user du verre d'eau traditionnel, posément en prenant le temps d'humecter ses muqueuses.

Enfin on prendra garde aux durées. Au cours de la répétition préalable, le temps nécessaire au développement de chaque paragraphe peut être noté et, pendant la conférence, on se rendra compte en interrogeant sa montre si, par des improvisations plus longues qu'on l'avait prévu ou si par quelque raccourci, on ne court pas le risque d'allonger ou d'abréger l'ensemble. Retenir l'attention d'une salle pendant une heure c'est déjà un petit tour de force. Il faudrait un talent exceptionnel pour rester attrayant deux heures entières. Aussi, ceux qui ont à combler une soirée complète s'ajident-il généralement de projections, parfois de démonstrations, d'intermèdes et scindent-ils, par un entr'acte, leur peine... et celle du public.

CHAPITRE IX

Les discours usuels

1. *Directives générales.* — 2. *Bienvenue.* —
3. *Allocutions.* — 4. *Inaugurations.* — 5. *Oraison funèbre.* — 6. *Commémoration.* — 7. *Politique.*

1. *Directives générales.* — En dehors des professions pour lesquelles le maniement de la parole joue un rôle indispensable, il en est de nombreuses où l'on ne saurait assumer quelque initiative qu'à la condition de savoir à l'occasion s'exprimer en public. Extra-professionnellement, la plupart d'entre nous peuvent se trouver requis de s'adresser à un auditoire et posséderont un moyen supplémentaire d'activité sociale et de succès personnel s'ils acquièrent l'aisance et la souplesse oratoire nécessaires.

Du jugement, du calme, de l'assurance suffisent pour cela.

C'est, d'autre part, un excellent exercice psychique.

Dans chaque cas, on se demandera : 1° Ce qu'il convient de dire; 2° S'il faut développer ou condenser son discours; 3° Comment en ordonner les diverses parties; 4° Comment l'harmoniser avec l'assistance et les circonstances; 5° Comment débuter; 6° Comment conclure.

Tout exposé vise à porter à la connaissance d'un public plus ou moins nombreux certains faits, à les commenter ou à les présenter de manière à produire une impression déterminée. Ce sera donc à l'objectif visé qu'on songera d'abord afin de discerner, en réfléchissant, les divers éléments qui devront composer le discours. Ces éléments, on les note, au fur et à mesure qu'ils viennent à l'esprit. Ensuite on les ordonne et on les enchaîne par des transitions appropriées. Chacun sera formulé de manière à ce que tous concourent à la conclusion projetée, à laquelle on donnera toujours un accent très affirmatif. Pour le choix des expressions, qu'on s'inspire du niveau intellectuel et moral de l'auditoire.

Une rédaction préalable s'impose à moins que l'on n'ait déjà une grande habitude d'improviser sur quelques notes rapidement disposées. Le moment venu, on lira posément son texte si l'on ne se sent pas capable de composer d'emblée, oralement.

2. *Bienvenue.* — Dans ce cas :

Vous vous faites l'interprète des sentiments (de satisfaction, de sympathie, d'enthousiasme...) avec lesquels les personnes présentes reçoivent au milieu d'elles le nouveau venu dont les dispositions, les qualifications, les œuvres, les titres, déjà vivement appréciés de tous, enrichissent ou honorent l'assemblée. Vous vous réjouissez de sa présence et vous le priez de se considérer comme le bienvenu et d'agréer votre personnelle gratitude.

Ou bien :

Vous développez ce qui précède en donnant une esquisse biographique de l'intéressé, en montrant quelles affinités l'harmonisent avec le milieu, de quelle sorte d'intérêt il est l'objet, quelles satisfactions vous espérez qu'il trouvera parmi vous, quelles lumières, quelles initiatives semblent devoir être attendues de lui.

3. *Allocutions.* — L'allocution vise soit à évoquer les sentiments communs qui motivent la réunion, soit à tirer parti de cette dernière pour proposer aux participants un certain objectif. On peut ranger dans la même catégorie les toasts ou *speeches* généralement usités à la fin des banquets. Si plusieurs orateurs se doivent succéder, on s'enquerra de ce qu'ils comptent dire afin d'éviter d'une part les divergences, d'autre part les redites.

La brièveté et la concision s'imposent. Aussi s'appliquera-t-on à condenser sa pensée en peu de mots bien expressifs.

En un court préambule on marquera son intention de n'interrompre qu'un instant l'atmosphère spontanée de la réunion. On continuera s'il y a lieu par quelques mots d'appréciation approbatrice au sujet des précédents exposés et on viendra à la substance même de son propre discours. Cordialité et chaleur conviennent généralement. Si quelqu'un doit, ensuite, parler encore, on l'introduira utilement en paraissant s'interrompre pour lui passer la parole. (Exemple : « L'attention que vous voulez bien m'accorder montre l'intérêt profond que chacun prend, ici, à la question. Je vais cependant limiter mes commentaires car je tiens à laisser une

très large place à notre collègue M. X... dont nous serons tous heureux d'entendre la parole persuasive et judicieuse, etc. »). Les qualités vocales, la netteté de l'articulation, le naturel, la hardiesse de l'élocution donnent seuls de l'attrait aux harangues de ce genre. A défaut de ces qualités, soyons simples, clairs, précis, et l'impression d'ensemble sera favorable.

4. *Inaugurations.* — De grands personnages ne sont pas les seuls à prendre la parole dans les inaugurations. En particulier, les autorités locales : maire, adjoint, conseiller municipal ont à répondre aux discours officiels, parfois même à faire un véritable exposé.

Qu'il s'agisse d'un monument, d'un travail d'art, d'un organisme, il suffira d'appliquer la formule : origine — constitution ou composantes — manifestations ou propriétés — évolution — finalité et le cadre d'un plan de discours s'établira de lui-même comme suit :

A. *Origine* : Comment est apparue l'opportunité de la réalisation inaugurée. — Par qui, quand et comment a été prise la décision. — Travail du

Comité préliminaire.

B. *Constitution ou composantes* : Enumérations des initiatives, concours, subventions, donations qui ont permis d'édifier l'œuvre en question. — Description en quelque sorte anatomique de cette création nouvelle. — Processus, difficultés, phrases de construction, d'organisation.

C. *Propriétés ou manifestations* : Offices matériels ou moraux attendus de ce qu'on inaugure et comment il les remplira.

D. *Evolution* : Modifications que l'avenir apportera ou retentissements prévus sur l'avenir.

E. *Finalité* : Toute la série des effets attendus jusque dans leurs plus lointaines conséquences.

Ce cadre fournira la substance même du discours, ordonnera les faits qu'il importe de mettre en lumière. On terminera par un hommage rendu aux participants et par quelques phrases montrant les connexions de l'effort accompli, de l'idéal directif avec les grands principes (Vérité, Equité, Solidarité, etc.), sous l'égide desquels s'efforce de vivre l'humanité civilisée.

5. *Oraisons funèbres.* — Toute oraison funèbre comporte une biographie, au moins résumée, du disparu. La valeur sociale, de ce dernier, ses qualités personnelles, directement appréciables, les obstacles qu'il a eu à surmonter, ses succès et réalisations, tout cela doit principalement fixer l'attention de l'orateur. On dégagera les mérites du défunt. On rappellera ses courageuses offensives ou résistances contre les possibles adversités. Edifier l'assistance, obliger l'entourage immédiat du décédé, sympathiser non seulement avec ses succès mais aussi avec ses revers, voilà à quoi il faut viser.

Si l'on se sait écouté par des spiritualistes, — et quelles que soient les conceptions qu'on ait soi-même quant à l'ultime devenir humain — terminer par quelques considérations dans ce sens. S'il est avéré qu'aucune pensée consolatrice de ce genre n'est compatible avec les dispositions mentales des intéressés, insister sur les regrets laissés par celui qui vient d'entrer dans l'éternel repos et sur le souvenir impérissable qui sera conservé de lui. Comme, en fait, nous ne savons rien des mystères d'outre-tombe, rien n'empêche d'user d'une tournure interrogative en guise de conclusion. En l'état actuel des connaissances humaines, rien ne contredit, en

effet, à l'espérance en une possible survie.

6. *Commémoration.* — Il en est de joyeuses, il en est de tragiques. Dans l'un et l'autre cas, se rendre compte des sentiments que peuvent éveiller dans les âmes moyennes, le souvenir des faits en question. S'inspirer de cette nuance pour composer un historique bien évocateur qui aura d'autant plus d'attrait qu'on saura apporter des détails plus précis, plus inédits quant aux personnages ou aux événements. Préciser ensuite leur signification, leur portée, leurs retentissements; montrer pourquoi il importe de les commémorer.

L'éloge des participants, les exemples qu'ils imposent, les enseignements à tirer de leurs actions, la leçon des événements eux-mêmes : autant de thèmes faciles à développer et d'indications quant au sens à donner à la péroration.

7. *Politique.* — Quoiqu'en disent certains, la désaffection de l'électeur quant aux affaires publiques, aux mouvements politiques, ne saurait être réelle. Les travaux des groupements, des partis, sont activement suivis. Les campagnes électorales rencontrent tout autre chose que de l'indifférence. Bien mieux : les formations d'extrême gauche qui

étendent leur propagande au plus profond des masses, éveillent l'instinct politique là où il somnolait encore il y a dix ans. Je puis donc présumer qu'un certain nombre de mes lecteurs désirent être capables de faire connaître publiquement leurs opinions et de prendre une part active à toute espèce de débats.

Il va sans dire que la connaissance préalable des diverses doctrines économiques et politiques s'impose à celui qui ambitionne quelque autorité. En particulier, qu'on s'attache à posséder à fond, en détails, minutieusement la doctrine dans le cadre de laquelle s'harmonisera la tendance individuelle. Tout cela est indispensable pour improviser et pour riposter sans hésitation le cas échéant.

Celui qui vise à prendre influence, à accomplir une efficace propagande, s'inspirera utilement des principes suivants :

1° Parler toujours d'un ton positif et affirmatif des possibilités sociales qu'on envisage. Donner l'impression que leur instauration est certaine dans un avenir rapproché.

2° Dans tout entretien particulier, montrer les corrélations personnelles de la suprématie du principe qu'on soutient. Amener chacun à concevoir

l'intérêt *pour lui* du triomphe de la cause.

3° Quand on s'adresse à un collectif, user d'une argumentation nourrie, invariablement ordonnée en trois points : d'abord les considérations de nature à préciser l'intérêt de la thèse qu'on va soutenir, deuxièmement la démonstration du bien fondé de celle-ci, enfin une vigoureuse exhortation à s'y rallier. Court ou copieux l'exposé peut être conforme à cette tactique.

4° C'est l'homme qui paraît le plus inébranlable qui influe le plus fortement. D'où la nécessité de peser toutes les réactions qu'on oppose aux contradicteurs et de garder un ton aussi ferme que mesuré.

5° Affirmer plutôt qu'attaquer; édifier plutôt que démolir.

6° Ecartez les antagonismes personnels.

7° User d'un vocabulaire simple, familier s'il y a lieu, mais rigoureusement correct : on n'a confiance qu'en ceux qui sortent de l'ordinaire.

8° Avoir égard à l'intérêt de tous et non seulement de quelques-uns.

Bien entendu, ces indications s'adressent au débutant et n'ont d'autre objet que de l'aider. L'habitude des réunions publiques, l'observation de

la psychologie des foules, l'acquisition des formules et transitions consacrées, enfin la formation du style verbal individuel ne s'acquièrent pas dans un manuel mais à force d'expérience et d'initiative.

L'œuvre de Paul-Clément JAGOT

Objet de chacun des volumes

Ordre dans lequel ils doivent être lus

Dans son ensemble, l'œuvre de Paul-Clément Jagot vise à augmenter la lucidité d'esprit, la volonté, l'énergie, l'influence et la puissance réalisatrice du lecteur. L'auteur s'adresse à tous. Il montre aux plus débiles à conquérir l'équilibre et la vigueur. Il montre aux plus forts comment ils peuvent tirer le meilleur parti possible de leurs moyens d'action. Il suffit d'avoir lu l'un des traités qui composent cette collection pour en apprécier la portée. Il s'en dégage un tel magnétisme persuasif, qu'en lisant on sent positivement naître ou renaître en soi-même le calme, la confiance, l'optimisme. Les dispositions actives et combatives se développent. L'esprit devient tout à la fois circons-

pect et résolu. Les facultés intellectuelles gagnent en souplesse, en subtilité et en activité. La sérénité s'établit.

Et quand, ainsi, le lecteur est parvenu à un degré suffisant de développement psychique, il ne lui reste qu'à s'initier, dans les textes si clairs de l'auteur au maniement des pouvoirs inséparables de toute mentalité ferme et résolue.

Voici maintenant l'ordre logique d'étude des ouvrages en question :

1. *Pour surmonter les débilités et défaillances nerveuses et cérébrales.* — Jusqu'ici les manuels de développement de la volonté s'adressaient uniquement à ceux qui possèdent déjà un minimum de ressources énergétiques et un certain équilibre.

Le *Livre des nerveux, des surmenés, des déprimés et des découragés* rend confiance et courage aux plus faiblement doués, à ceux qui souffrent d'un excès d'impressionnabilité, d'un nervosisme extrême, d'une préoccupation obsédante ou déprimante.

Ceux qui ont abusé d'eux-mêmes y trouveront les meilleures suggestions pour restaurer leur organisme.

Enfin, les victimes du sort y apprendront à résister et à vaincre l'adversité.

2. *Le sommeil et l'énergie.* — Dans l'ouvrage précédent, l'auteur a montré l'importance de la force nerveuse. Or, celle-ci qu'on peut considérer comme la source même de l'énergie volitive, s'élaboré principalement au cours du sommeil de chaque nuit. Si vous dormez mal ou insuffisamment, vouserez avec profit **L'INSOMNIE VAINCUE, MALGRÉ LES PRÉOCCUPATIONS, LE BRUIT OU LA DOULEUR.** Vous y apprendrez comment l'on s'endort aisément et sans drogues, d'un sommeil intégral et réparateur. Une telle somniation détermine au réveil un besoin caractéristique de vouloir et d'agir.

3. *L'empire sur soi-même par l'autosuggestion.* — L'autosuggestion consiste à influer sur soi-même en se donnant des suggestions. Ce procédé est susceptible de nombreuses applications, toutes décrites d'une manière détaillée dans la *Méthode pratique d'autosuggestion.* En s'autosuggestionnant, chacun peut modifier sa personnalité, ses tendances, ses penchants, rompre toute habitude, acquérir

l'imperturbabilité, la force de caractère, la fermeté qui caractérise l'empire sur soi-même, entreprendre, enfin, la culture de toute faculté.

Toutes les maladies organiques, nerveuses ou morales sont rapidement améliorées sous l'effet de l'autosuggestion et la plupart d'entre elles sont radicalement guéries.

Une importante partie traite de l'art de suggestionner autrui.

4. *Suite dans les idées, mémoire et ténacité.* — Ces trois précieuses qualités, étroitement dépendantes l'une de l'autre, sont infailliblement déterminées par les méthodes exposées dans l'ouvrage : *Méthode pratique pour développer infailliblement la mémoire.* Vous pouvez, dit l'auteur, devenir capable d'apprendre toutes choses aisément et vite, de les graver dans votre esprit, d'une manière indélébile, de vous les rappeler à volonté, sans oubli, ni confusion. Vous pouvez atteindre le niveau de savoir nécessaire à une carrière brillante. — Vous pouvez acquérir la compétence et l'habileté professionnelle de l'homme qui réussit.

5. *Comment s'acquiert une ferme volonté.* — Pour devenir une forte personnalité, exerçant sur elle-même un parfait contrôle, apte à influer puissamment sur autrui et à s'organiser une existence harmonieuse il faut se conformer aux indications contenues dans *Le Pouvoir de la Volonté*.

Clair, précis, détaillé, complet ce manuel de la puissance individuelle est réputé le chef-d'œuvre du genre.

6. *L'art de parler avec aisance et correctement.* — Cet élément de supériorité, cet indispensable moyen d'action s'acquiert en suivant les indications données dans : *L'Education de la parole*, qui montre comment parler hardiment et clairement dans la vie privée, dans les affaires et en public.

7. *L'Hypnotisme et son rôle dans l'entraînement de la vigueur mentale.* — La pratique de l'hypnotisme exerce la volonté comme le mouvement exerce les muscles. Or, la *Méthode scientifique moderne de Magnétisme, Hypnotisme et Suggestion*, de l'auteur, donne les instructions les plus claires et les plus précises pour s'entraîner à l'hypnotisme. C'est un *Cours pratique complet*.

Rigoureusement scientifique, il met, néanmoins, intégralement à la portée de tous la connaissance, les procédés et les diverses possibilités du psychisme. On y trouvera notamment, illustrées par la gravure, *les méthodes les plus efficaces pour produire toutes les phases de l'hypnose*, depuis les plus légers effets à l'état de veille jusqu'au somnambulisme artificiel. Tous les travaux publiés jusqu'à ce jour dans les deux mondes sur les sciences psychiques sont *pratiquement* résumés dans ce volume.

8. *L'influence télépsychique.* — Cette influence communique et fait graduellement prédominer les pensées fortes et soutenues dans l'esprit de ceux qui en sont l'objet.

Toute pensée émise avec vigueur et insistance paraît posséder la propriété de s'irradier, de se communiquer, de s'imposer... Ainsi s'expliquent nombre de phénomènes étranges qui intriguent la science depuis des années. Ainsi s'explique aussi l'indéniable puissance dominatrice de certaines individualités.

Dans l'ouvrage intitulé *L'Hypnotisme à distance*, le lecteur trouvera clairement exposés les pro-

cédés de l'action télépsychique, son rôle et ses *adaptations pratiques* dans la vie quotidienne. Il montre comment, *de loin comme de près, sans la voir, sans lui parler, chacun peut influer sur toute personne qui l'intéresse.*

9. L'assurance, l'art de plaire et l'attirance séductrice. — Pour influer utilement sur la personne que vous voudriez voir partager vos sentiments, la première condition est de rester maître de vos moyens en sa présence, la seconde consiste à l'impressionner favorablement, chose qui vous sera d'autant plus facile que vous aurez apporté plus d'attention à développer votre attirance, votre charme, votre « magnétisme » personnel.

Deux volumes vous sont proposés à ce sujet. L'un traite de la *Psychologie de l'amour*, au triple point de vue sensoriel, sentimental et cérébral.

En lisant cet ouvrage, vous comprendrez les lois de l'enchaînement amoureux. Il explique clairement comment s'établit — parfois instantanément — l'irrésistible emprise de l'amour sur le cœur, l'esprit et les sens; comment chacun peut développer en soi-même les éléments de ce charme qui captive, de cette puissance séductrice qui crée

l'amour profond et exclusif.

Le second est une *Méthode de développement du charme personnel*. En dépit des apparences les plus chétives, certains êtres sont attractifs, sympathiques, séduisants. On dit qu'ils ont du charme. Cette influence se développe selon des lois fixes au moyen de divers procédés réunis dans la *Méthode* en question, absolument unique.

10. *Le discernement des caractères*. — « Je sais comment le prendre, je le connais si bien », dit-on de quelqu'un dont on a pu, grâce à une longue fréquentation, observer le caractère. En fait, il est considérablement plus facile d'influer sur une personne dont on connaît les penchants que sur un inconnu. Or, toute physionomie porte l'empreinte de la personnalité.

Avant même d'aborder quelqu'un, l'examen des traits de son profil, des contours et proportions de sa face, vous livre les éléments de son caractère. L'étude des visages, aussi attrayante qu'utile, procure la satisfaction de pouvoir discerner ce que sont, véritablement, ceux qui nous entourent ou ceux avec qui nous venons en contact. Elle fournit une base solide à l'influence personnelle et en parti-

culier à l'art de persuader, de convaincre, de conquérir car elle indique comment distinguer, d'emblée, le tempérament, les tendances, facultés, aptitudes, les goûts, les penchants de toute espèce.

Vouserez donc, avec le plus grand intérêt, *Les Marques révélatrices du caractère et du destin.*

L'auteur a fait de son livre un chef-d'œuvre de clarté et de précision : dès les premières pages vous comprendrez que la forme, les prédispositions et les prédestinations sont inséparables et vous prendrez un vif plaisir à lire au plus profond des âmes, à percer les masques, à déjouer les dissimulations, à découvrir les pensées les plus cachées, à discerner le véritable mérite, les réelles qualifications et supériorités.

11. *La Science secrète et ses enseignements sur le pouvoir de la volonté.* — La Science occulte — ou secrète — traite des rapports d'interdépendance qui unissent l'Homme à la Nature dans leur triple essence Spirituelle, Psychique et Fatidique. Elle montre que loin d'être isolé et réduit aux seuls moyens de son entité matérielle, l'Homme communique avec l'ensemble du Cosmos. De même qu'il subit ou actionne la matière par l'intermédiaire de

ses organes physiques, il est relié par son entité dynamique ou corps sidéral, à l'intégralité des forces cosmiques et par son principe intelligent à l'Absolu Emanateur et Recteur du Monde.

Etudier cette science c'est aborder les plus Hauts Problèmes et sonder les plus Grands Mystères : c'est aussi prendre conscience des pouvoirs psychiques, latents en chacun de nous, et qui, développés par l'ascèse, permettent d'imposer au devenir, à la fatalité, l'emprise souveraine du Verbe voltif, délibéré.

Ceux qui s'y sentent disposés liront *Science OcculTE et Magie Pratique* qui leur ouvrira sur les pouvoirs de l'esprit humain les plus vastes horizons, et leur fera comprendre maint phénomène mystérieux.

TABLE

I. — *Une élocution ferme et claire est nécessaire à chacun.*

- | | |
|--|--------|
| 1. Acquérir l'assurance. — 2. Etre clair et précis. — 3. Savoir soutenir la controverse. — 4. Converser avec attrait. — 5. Faire bonne impression. — 6. Influier autour de soi. — 7. Parler avec autorité en présence du nombre..... | Page 7 |
|--|--------|

II. — *Premiers exercices rééducatifs.*

- | | |
|---|---------|
| 1. Dominez vos spontanéités verbales. — 2. Prenez l'attitude résolue. — 3. Précisez et phrasez correctement vos pensées, même seul. — 4. Ecoutez. — 5. Faites attention à l'exacte signification des mots. — 6. Etudiez-vous. — 7. Exercez-vous | Page 21 |
|---|---------|

III. — *Les moyens intellectuels : Les idées. Le savoir.*

- | | |
|---|--|
| 1. Le rôle du savoir. — 2. Comment examiner et réfléchir une question. — 3. Encyclopédisme autodidactique. — 4. Ce qu'il faut lire. — | |
|---|--|

5. Utilisez vos connaissances pour parler; ne parlez pas pour utiliser vos connaissances. —
6. Tenez compte du niveau de chacun. —
7. Chaque question présente avec toutes les autres des rapports qu'il faut dégager. Page 47

IV. — *Les moyens d'expression : Les mots.*
Les phrases.

1. L'extension du vocabulaire. — 2. Assouplissement du langage. — 3. Le rôle du jugement. — 4. Auto-examen critique. —
5. Exercices rédactionnels. — 6. Exercices oraux. — 7. De l'originalité. Page 75

V. — *Les moyens vocaux. La voix. La diction.*

1. Respiration. — 2. Correction. — 3. La voix. — 4. L'articulation. — 5. L'accent. —
6. Du bégaiement. — 7. En pratique. Page 93

VI. — *Les moyens psychiques : L'intelligence et la volonté.*

1. Eléments passifs. — 2. Eléments actifs. —
3. Mécanisme de l'influence verbale. — 4. De la répétition. — 5. L'influence directe de la pensée. — 6. Applications pratiques. — 7. Vis-à-vis des malades et des déprimés. Page 111

VII. — *La conversation.*

1. Notions psychologiques. — 2. La lecture des caractères. — 3. Attitude générale. —
4. Le rôle du savoir. — 5. La contradiction et

| | |
|---|----------|
| la discussion. — 6. L'assurance. — 7. Le Self-control. | Page 145 |
|---|----------|

VIII. — *L'art d'exposer.*

| | |
|---|----------|
| 1. Les idées conductrices. — 2. Les docu- ments. — 3. Présentation. — 4. Notation. — 5. Préparation de l'orateur. — 6. Répétition. — 7. Exécution. | Page 169 |
|---|----------|

IX. — *Les discours usuels.*

| | |
|--|----------|
| 1. Directives générales. — 2. Bienvenue. — 3. Allocutions. — 4. Inaugurations. — 5. Ora- son funèbre. — 6. Commémoration. — 7. Po- litique. | Page 183 |
|--|----------|



ο
882











