



REDÉFINIR LE BÉGAIEMENT

**La vraie nature du
Combat pour s'exprimer**

**Ce livre fut auparavant publié sous le titre
*Comment vaincre vos peurs de parler en public***

Deuxième édition de la traduction française

***Un éclairage nouveau
sur un problème
complexe***

**Un outil vers le
rétablissement**

Par John C. Harrison
National Stuttering Association

Traduit par Richard Parent

ISBN 978-2-9811393-0-6 (PDF)

(édition originale : ISBN 1-929773-08-4, Words that Work, San Francisco)

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2009

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives Canada, 2009

Titre de l'ouvrage original :

Redefining Stuttering; What the struggle to speak is really all about

Ce livre avait été initialement publié sous le titre *How to Conquer Your Fears of Speaking before People*.

Douzième édition

Words that work, San Francisco.

Copyright © 1989, 1992, 1994, 1996, 1999, 2000, 2002, 2003, 2004, 2006, 2008 par John C. Harrison

Douzième édition

Tous droits réservés.

Des copies additionnelles de la version anglaise de ce livre peuvent être obtenues de John C. Harrison, Words That Work, 3748 22nd Street, San Francisco, CA 94114. Téléphone : 415-647-4700. Fax : 415-285-4359. E-mail : stutterhexagon@aol.com . Ou vous pouvez contacter la National Stuttering Association, 199 W. 40th Street, 14th Floor, New York, N.Y. 10018. Appel gratuit (des USA) : 800-364-1677. Téléphone 212-944-4050. Fax : 212-944-8244. E-mail : info@westutter.org .

Pour la version originale anglaise seulement : **Pour ceux qui lisent une version PDF (électronique) de ce livre et qui désirent l'imprimer** : Ce livre a été formaté afin de pouvoir être imprimé recto-verso sur toute imprimante électronique pouvant imprimer recto-verso. Nous vous recommandons d'utiliser un papier plus épais et coloré pour la page frontispice. Il est également probable que vous voudrez protéger votre livre avec un vinyle transparent pour la page frontispice et une page en vinyle colorée pour la dernière page du livre. Nous recommandons une reliure en spirale.

Sois ce que tu es, car si tu es ce que tu n'es pas, tu ne pourras être ce que tu es.

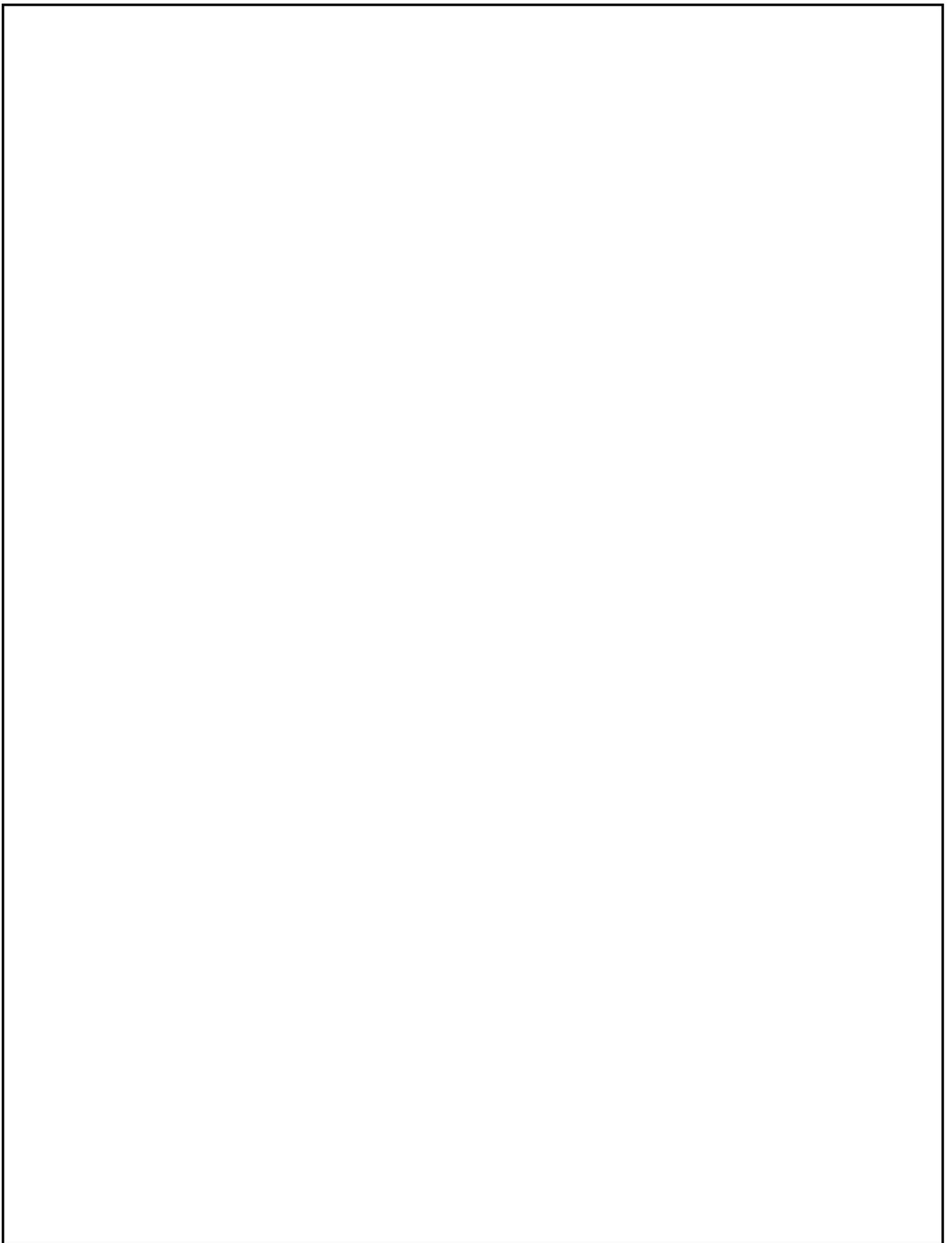
*Épitaphe,
Cimetière de Boot Hill,
Pierre tombale, Arizona*

La vie continue, comme il se doit. Dès qu'il abandonne la personne qu'il est, et selon l'ampleur de cet abandon, il crée et maintient sans le savoir un pseudo-moi. Mais il est devenu un « moi » sans espoirs. Son parcours de vie sera basé sur la survivance, dépourvu de plaisir et de joies ; car il doit obéir. À compter de cet instant, il sera déchiré par des besoins inconscients et compulsifs, ancré dans la paralysie par des conflits inconscients, chacune de ses actions, chaque instant faisant échec à sa personnalité et à son intégrité ; et pendant tout ce temps, il est déguisé en personne normale et on s'attend à ce qu'il se comporte comme tel !

*G. Alport
Cité dans Towards a Psychology of Being*

Seules nos actions ont le pouvoir de nous changer, pas nos pensées, ni nos lectures, mais bien les actions que nous entreprenons.

Winston Churchill



Sommaire

PRÉFACE DU TRADUCTEUR.....	i
AVANT-PROPOS.....	v
PRÉFACE DE JOHN HARRISON.....	ix

PARTIE I

COMPRENDRE LE SYSTÈME DU BÉGAIEMENT

COMMENTAIRES SUR LA PREMIÈRE PARTIE DU LIVRE.....	1
SOUFFREZ-VOUS DE PARALYSIE DU PARADIGME ?	3
UN NOUVEAU PARADIGME POUR LE BÉGAIEMENT	9
L'EFFET HAWTHORNE ET LE BÉGAIEMENT CHRONIQUE.....	35
Y A-T-IL UN FACTEUR GÉNÉTIQUE AU BÉGAIEMENT ?	67
TREIZE OBSERVATIONS SUR LES PERSONNES QUI BÉGAIENT	81
PUIS, SOUDAINEMENT, LE BÉGAIEMENT DISPARUT	83
ENTREVUE AVEC JACK MENEAR QUI A VAINCU LE BÉGAIEMENT	89
SURMONTER NOS PEURS D'AGIR.....	109
DE LA PEUR D'ÊTRE DIFFÉRENT	119
INFLUENCER LA PERCEPTION QUE LES AUTRES ONT DE NOUS.....	123
IL EST PLUS FACILE DE PARLER LORSQUE "VOUS ÊTES" QUELQU'UN D'AUTRE ..	127
PLUS FACILE DE PARLER LORSQUE PERSONNE NE PEUT NOUS ENTENDRE.....	135
POURQUOI LES BLOCAGES DE BÉGAIEMENT SONT-ILS SI IMPRÉVISIBLES ?	139
PERDRE LA VOLONTÉ DE PARLER	161
LE ZEN ET LA FLUIDITÉ	167
CRÉER UN CADRE PROPICE À LA FLUIDITÉ	175
PROFITER DES RESSOURCES D'INTERNET.....	181

PARTIE 2

COMMENT VAINCRE VOS PEURS DE PARLER EN PUBLIC

INTRODUCTION À « SPEAKING FREELY »	189
INTRODUCTION AUX DIX EXERCICES	207
DISCOURS NO. 1 - EXPLOITEZ L'ESPACE.....	213
DISCOURS NO. 2 - PARLEZ ÉNERGIQUEMENT	221
DISCOURS NO. 3 - AJOUTEZ DE LA MUSIQUE.....	227
DISCOURS NO. 4 - APPRENDRE À VIVRE AVEC LES PAUSES	233
DISCOURS NO. 5 - REGARDEZ-LES DANS LES YEUX	237
DISCOURS NO. 6 - LAISSEZ VOS ÉMOTIONS SE MANIFESTER.....	241
DISCOURS NO. 7 - BÉGAYER VOLONTAIREMENT	247
DISCOURS NO. 8 - UTILISEZ VOTRE CORPS.....	255
DISCOURS NO. 9 - INTERAGIR AVEC VOTRE AUDITOIRE.....	259
DISCOURS NO. 10- INCITEZ LES GENS À L'ACTION	265
NOTES BIOGRAPHIQUES	272

Une première édition du livre avait été rédigée en 1994 alors que le manuel de John en était à sa sixième édition, et donc beaucoup moins considérable en termes de contenu. Ceci constitue une seconde édition basée sur la douzième édition du livre de John C. Harrison.

PRÉFACE DU TRADUCTEUR

Richard Parent

En 1989, année où je suis devenu membre du NSP, j'obtins un exemplaire du manuel de John C. Harrison, *HOW TO CONQUER YOUR FEARS OF SPEAKING BEFORE PEOPLE*. Je fus à ce point impressionné par le contenu et les idées énoncées dans ce manuel que j'entrepris la tâche d'en faire une première traduction, bien que partielle, en français. J'étais convaincu que les exercices du manuel nous permettraient de rendre nos réunions plus intéressantes¹. La version que je traduisis en 1994 était le résultat de cinq autres révisions que j'avais entreprises depuis 1989 et du travail de John depuis dix (10) ans.²

En 1990, j'organisai avec quelques amis (dont deux membres des Toastmasters) des réunions hebdomadaires pendant lesquelles nous avons mis en pratique, de janvier à mai, les techniques décrites dans la Partie 2 du manuel. Nous n'avions jamais réussi à attirer autant de personnes lors de nos réunions. De toute évidence, cela répondait à un besoin, à un besoin de changement, à un besoin de *progression* chez certains individus, peu importe ce que ce mot signifiait pour chacun des participants. C'est pendant ces exercices que je découvris que non seulement je pouvais vaincre ma peur de parler devant un groupe mais que, oh surprise ! J'aimais cela ! À l'âge de 40 ans, je découvris que ce qui m'avait toujours semblé impossible - parler en public - pouvait, avec le temps et des efforts, devenir réalisable et source de plaisir.

En avril 1990, j'entrepris une thérapie semi-intensive avec l'orthophoniste Glenda Falovitch-Madar de l'Hôpital général Juif de Montréal. En 1991, je participai au séminaire de 2 jours que John Harrison facilita au Centre de Réadaptation d'Ottawa, initiative de la regrettée Marie G. Poulos. C'est à cette occasion que je fis connaissance avec John. Fin 1991, je devenais membre d'un Club Toastmasters et je devais le demeurer pendant quatre bonnes années. Cette expérience m'a transformé, rien de moins.

C'est en quelque sorte le cheminement que propose implicitement John Harrison aux personnes désirant travailler sur leur bégaiement et, surtout, **leur personnalité**³. Pourquoi en est-il ainsi ? Simplement parce que, dans la plupart des cas, une thérapie ne suffit pas. Pour citer le Dr. Fred Murray : "On doit à la fois traiter les émotions de l'individu (the « inner person ») et le bégaiement - pas seulement le bégaiement - à cause des forces négatives qui se sont implantées au cours des ans sous l'influence du bégaiement."

¹ J'étais alors membre d'un groupe d'entraide.

² S'il vous plaît, prenez note que cette préface avait été rédigée en juin 1994.

³ Je dois cependant préciser que les Toastmasters ne constituent qu'une façon d'y arriver. Cela peut prendre toute autre forme, *selon les besoins et les intérêts particuliers de chaque personne*. L'important, c'est que l'individu soit disposé à sortir de sa zone de confort et à se dépasser, en se lançant des défis - goes the extra mile.

ii *Préface de Richard Parent*

JOHN HARRISON

Comme il l'a écrit dans son avant-propos, John s'installa en Californie pendant la période où naquirent les principes et les idées dites "pensée positive" ou, encore mieux, "croissance personnelle". C'est à ce genre d'activités auxquelles John participa pour tenter de trouver ce que n'avait pu lui apporter la thérapie traditionnelle : vaincre le bégaiement et ses comportements/réactions accessoires. Avec les années, il découvrit que le bégaiement était, en fait, un système interactif qu'il décrit dans son article *Développer un nouveau paradigme pour expliquer le bégaiement*⁴.

La contribution que John Harrison apporte depuis plus de trente ans à la NSA est considérable. Voilà un individu qui emprunta un chemin différent des autres. N'étant pas orthophoniste, cette implication lui permit de découvrir *la nature de la personne qui bégaie* selon une toute nouvelle perspective.

Je suis convaincu que la description que John fait de l'Hexagone du bégaiement représente, à ce jour, l'explication la plus exacte de la nature du bégaiement chez les adolescents et les adultes. Ma participation au sein des Toastmasters m'a permis de constater la véracité des explications et théories avancées par John dans son manuel. La perception que j'avais de ma personne a changé : mes auditeurs me percevaient toujours *plus positivement* que moi-même, et cela même si je bégayais de temps à autres en prononçant mes discours. Avec le temps, je pris confiance en moi et je n'hésite plus à m'affirmer.

LE LIVRE

Ce livre se divise en deux parties. La Partie I explore le système du bégaiement. Les articles qui la composent constituent le résultat des réflexions de John sur le bégaiement suite à son expérience personnelle hors de l'ordinaire. La Partie 2 se compose de ce qui s'appelait à l'origine le manuel pour parler en public⁵, précédée d'une introduction à Speaking Freely, concept adapté pour les chapitres de la NSA⁶.

La version anglaise du livre de John comprend quatre autres parties qui ne sont pas encore traduites. John en parlera plus loin dans sa préface.

Je me réjouis de constater que les professionnels du domaine reconnaissent cette contribution exceptionnelle. John est en contact avec plusieurs grands noms du domaine et les orthophonistes viennent volontiers l'écouter, comme cela se produisit à Montréal en 1994 alors qu'une trentaine d'entre eux avaient accepté notre invitation à venir l'entendre.

⁴ <http://www.mnsu.edu/comdis/kuster/Infostuttering/Harrison/hexagonfrench.pdf> Voir page 9 pour la version française.

⁵ The Public Speaking Manual.

⁶ National Stuttering Association.

LE SÉMINAIRE

C'est à partir de son manuel que John a conçu son séminaire qu'il facilite sur demande à des groupes d'une trentaine de personnes. J'ai participé à celui d'Ottawa et j'ai eu le plaisir d'organiser, conjointement avec Glenda F. Madar et l'Hôpital général Juif, celui de Montréal (juin 1994). Tel que déjà mentionné, nous avons profité de la présence de John à Montréal pour qu'il prononce une conférence destinée spécifiquement aux orthophonistes. La réaction - et la participation - furent tout simplement extraordinaires. En leur exposant son point de vue du problème, je suis convaincu que les orthophonistes seront mieux en mesure d'aider leurs clients. (Leur évaluation de la conférence de trois heures est d'ailleurs venue confirmer nos attentes.)

Des commentaires que je recueillis de certains participants au séminaire de 2 jours, une constante revenait toujours : le séminaire a changé leur attitude en leur faisant prendre conscience que leurs émotions, leurs perceptions, leurs croyances et leurs intentions n'avaient plus à être ce qu'elles étaient, depuis si longtemps, à cause du bégaiement. Leur comportement, particulièrement en société, s'en trouve transformé, amélioré. On se comporte de plus en plus comme des personnes fluides, avec de moins en moins d'inhibitions, diminuant nos réactions habituelles de bégaiement, dont la retenue. *On se laisse volontiers aller davantage.* Un des participants est même devenu membre d'un Club Toastmasters régulier.

Parce que les travaux de John eurent une influence considérable sur ma personnalité et mon élocution, je recommande très fortement à tout groupe de songer à organiser un séminaire de deux jours facilité par John Harrison. John est très qualifié pour faciliter cette activité et il le fait avec une grande sensibilité envers chacun des participants. Il y apporte toute son expérience et ses connaissances pour que chacun puisse en profiter pleinement. Croyez-moi, votre participation à cette activité aura des répercussions dont vous ne pourrez que vous féliciter. Ce sera le début de la découverte d'une autre facette de votre personnalité. Ce séminaire n'a pas pour but de vous faire devenir des orateurs publics. Il s'agit de bien plus que cela.

Le livre et le séminaire peuvent transformer vos vies en modifiant votre attitude générale, la perception que vous avez de vous-même et votre personnalité. Je ne peux que vous inciter à profiter de ce que ce séminaire pourrait vous apporter.

Par la même occasion, invitez les orthophonistes de votre région. John se fera un plaisir de leur présenter son point de vue sur le bégaiement. Eux aussi en profiteront.

COLLABORATIONS SPÉCIALES

Il arrive que lors d'un travail comme celui-ci, des personnes prennent le temps de nous donner un coup de pouce.

J'ai eu cette chance avec Judith Kuster et Anne-Marie Simon. Les deux sont des professionnelles du langage fortement engagées dans le domaine et ayant publié plusieurs ouvrages sur le bégaiement.

Judith Kuster a conçu et gère la *Stuttering Home Page*, une véritable banque de renseignements sur le bégaiement et autres désordres du langage s'adressant aux professionnels, aux adultes et pour les enfants. Judith a été invitée en Amérique du Nord, en Europe et en Chine pour donner des présentations sur les ressources disponibles pour le traitement des désordres de la communication. Judith a accepté d'héberger mes traductions, plusieurs en parallèle avec les articles originaux de John.

Anne-Marie Simon est très impliquée auprès de l'Association Parole-Bégaiement de Paris. Elle a aussi publié de nombreux ouvrages sur le bégaiement. Anne-Marie a reçu toutes mes traductions. Elle a pris le temps de corriger quelques-unes d'entre elles, m'initiant ainsi à un nouveau vocabulaire dont j'ignorais l'existence jusqu'à ce jour.

À vous deux, Mesdames, un grand merci pour votre support.

PRÉSENTATION ACTUALISÉE

Les parties 2 à 6 du livre de John étant devenues beaucoup plus importantes que l'ancienne première partie constituée des dix exercices, nous avons reformaté la version française – intérimaire - en conséquence. Ce qui était auparavant la partie 2 est devenue la première partie. Les dix exercices sont la deuxième partie.

Ce livre s'adresse aux adolescents et aux adultes. Les enfants n'ayant pas eu le temps d'accumuler des expériences négatives et pénibles qui les suivront longtemps, les effets psychologiques n'existent donc pas chez eux, sinon à un bien moindre degré.

Enfin, nous employons le genre masculin dans ce livre afin d'en simplifier la rédaction et en alléger la lecture. Il va de soi qu'il inclut également le féminin.

Richard Parent
Mont St-Hilaire (Québec, Canada)
Août 2009.

AVANT-PROPOS

Un soir d'été, début des années 1980, je me trouvais dans le salon de John Ahlback, sirotant quelques bières tout en parlant de tout et de rien. John était à cette époque Directeur exécutif du National Stuttering Project⁸. Il était presque 23 heures ; nous venions tout juste de terminer une réunion de notre chapitre du NSP de San Francisco, réunion qui n'avait réuni que quelques membres. En fait, cet été-là, notre chapitre local ne fonctionnait pas très bien. Le taux de participation avait diminué à seulement quatre ou cinq participants par réunion, quelques fois moins.

La conversation était intense puisque John et moi avions quelque chose en commun ayant eu un impact considérable sur nos vies – nous avons tous deux grandi avec un problème de bégaiement chronique. Et nous étions tous les deux résolus à aider les autres à briser les chaînes du bégaiement.

Ma disfluente fit sa soudaine apparition lorsque j'avais l'âge de trois ans et demi. Ma mère était en voyage en Europe avec ma grand-mère pour six semaines. À son retour, je lui demandai de me suivre dans le jardin – selon les souvenirs qu'elle en a – je pointai une rangée de pétunias et lui dis « Maman, re.....re.....re.....regarde les...les...les...les fleurs. »

Le bégaiement chronique m'a hanté jusqu'à la fin de mes 20 ans. Je n'ai jamais été un bègue sévère, sans doute parce que je n'ai jamais permis que se développent ce comportement souvent bizarre de lutte si caractéristique chez ceux qui forcent afin de sortir d'un blocage. J'attendais simplement, par de longs silences pénibles, que le blocage se termine.

Quoiqu'il en soit, étant de nature plutôt sensible, ces longues pauses inexplicables étaient humiliantes. Je pouvais pourtant parler normalement avec des amis. Mais lorsque je devais réciter quelque chose en classe, parler à une personne d'autorité ou poser une question à un étranger sur la rue, je bloquais la plupart du temps. Je devais éventuellement devenir un « bègue inavoué » - vous savez, ce genre de personne qui passe comme « normale » mais qui craint toujours que se révèle son terrible secret.

⁸ En 1999, le Conseil d'administration du National Stuttering Project vota afin de changer le nom de l'organisation pour National Stuttering Association (NSA), l'organisation ayant, depuis plusieurs années déjà, passé l'étape du simple projet. Par conséquent, je ferai souvent référence autant au NSP qu'à la NSA dans cette édition.

Je n'entrepris rien afin de modifier ce bégaiement jusqu'au jour où, à l'âge de 25 ans, j'ai soudainement quitté mon emploi à l'agence de publicité de mon père, embarquai à bord d'un 707, et quittai New York pour San Francisco. C'était l'époque (début des années 60) pendant laquelle le mouvement de croissance personnelle prenait son envol en Californie, avec San Francisco comme épicerie. En résumé, je m'impliquai dans diverses activités de croissance telles que des groupes de débats, des marathons de « sensibilisation » de 48 heures sans sommeil, plusieurs voyages de LSD, deux années d'école de théâtre dramatique, groupes de thérapie Gestalt⁹, des réunions de Toastmasters et autres activités de même nature. Vers la fin des années 1960, grâce à cette introspection et à la compréhension des actions physiques que je faisais en bloquant, j'en vins à mieux contrôler la perception que j'avais de moi-même.

Comme sous-produit de ces activités d'introspection personnelle, mon bégaiement s'évanouit graduellement. Bien plus, j'avais l'impression de comprendre des choses sur la nature intrinsèque du bégaiement chronique que d'autres personnes – dont les professionnels – ignoraient. Je réalisai que mon problème d'élocution était en réalité une extension de mes soucis quotidiens – un système impliquant non seulement mon élocution, mais ma personne toute entière. Au cœur de cette prise de conscience, le bégaiement se résumait à cette difficulté que j'avais à communiquer avec les autres. Pas surprenant donc que je ne bégayais jamais lorsque j'étais seul.

Mais avec qui pouvais-je bien partager cela ?

La réponse vint en 1977 lorsque Bob Goldman et Michael Sugarman, deux jeunes hommes dans la vingtaine résidant à Walnut Creek, créèrent le National Stuttering Project, un groupe d'entraide pour personnes qui bégaièrent. J'avais finalement trouvé un endroit où utiliser à bon escient les connaissances que j'avais acquises. Je suis aussitôt devenu membre du NSP, puis éventuellement directeur associé, et participai activement dans le développement de l'organisation... d'où ma présence dans le salon de John Ahlback ce soir-là, nous efforçant de trouver comment insuffler vie à notre chapitre local du NSP.

Ce genre de groupes a tendance à connaître des hauts et des bas ; il était évident que notre chapitre traversait une période difficile. Ces variations sont, de toute évidence, le résultat de plusieurs facteurs – la dynamique de groupe, les conflits d'horaires, la température, l'initiative personnelle, la créativité, et quoi encore ? Chaque groupe a une chimie qui lui est propre ; cet été-là, il semble que nous formions un groupe sans éclat.

En buvant nos bières, John et moi discutons de la manière dont les autres chapitres du NSP se débrouillaient. Le chapitre de Houston était celui qui brillait le plus. Les chapitres de Philadelphie et de la Californie du Sud fonctionnaient aussi fort bien. Mais il y avait aussi d'autres chapitres ayant écrit à John au sujet d'un problème de participation similaire au nôtre. Que faire pour les aider ?

⁹ La **Gestalt-thérapie**, aussi appelée *Gestalt*, est une psychothérapie qui analyse l'expérience "ici et maintenant" et la responsabilité personnelle. La Gestalt s'intéresse particulièrement au contact et à la mise en relation par l'expression des émotions (Wikipédia).

La raison la plus souvent invoquée était un manque de direction et d'activités concrètes. Nous avions pourtant un format standard de réunions décrit dans une brochure. Malgré cela, les gens avaient l'impression de tourner en rond. C'est alors que me vint l'idée de rédiger un manuel pour apprendre à parler en public.

Bien que de parler en public m'ait toujours terrifié, cela me fascinait. Je pouvais m'imaginer parlant avec passion devant un auditoire. Une fois membre du National Stuttering Project, cette fantaisie devint réalité. Je recherchais des opportunités de parler devant des auditoires, dans un environnement non menaçant. J'ai organisé et tenu mon premier atelier – une activité d'au moins 2 jours – en 1982, pour une quinzaine de membres du NSP. J'ai aussi dirigé des réunions de chapitres locaux. Lentement, je suis devenu de plus en plus confortable dans le rôle d'orateur. Encouragé par ma confiance croissante, je commençai à observer ceux qui étaient de très bons orateurs. Je tentais de m'immiscer dans leur peau. Que ressentaient-ils ? Que faisaient-ils ? Qu'est-ce qui faisait d'eux des personnes charismatiques ? Qu'est-ce qui les rendait confiantes ?

Puis tout en parlant avec John ce soir-là, l'idée me vint soudainement : pourquoi ne pas écrire un manuel sur l'art de parler en public. J'élaborai 10 leçons, chacune d'elles tirée de mes observations de bons orateurs ainsi que les actions spécifiques qu'ils faisaient. En complément, j'ajoutai un essai sur la façon de surmonter nos peurs d'agir¹⁰, réflexion que je trouvais fort appropriée à l'activité de parler en public.

J'intitulai le manuel *Comment Vaincre vos peurs de parler en public*¹¹, dont la première édition de 50 pages fut imprimée sur une imprimante à dot-matrix. Le manuel devint rapidement populaire auprès de certains chapitres du NSP. Les exercices étaient simples, faciles d'utilisation et permettaient aux membres du chapitre de s'évaluer les uns les autres de façon constructive.

Très lentement, on apprit que certains chapitres utilisaient le manuel comme supplément à leur programme régulier. La réaction était bonne. Les gens trouvaient que l'information et les exercices contribuaient vraiment à réduire la peur de parler devant des groupes tout en leur donnant l'occasion de percevoir l'expérience sous un éclairage différent. Le manuel leur fournissait également des outils et des techniques afin de contrôler ce genre de situation à leur avantage.

Pendant les deux décennies suivantes, j'ai continué à écrire des articles pour le mensuel de la NSA, *Letting Go*, ainsi que pour d'autres publications. Lorsqu'un article était approprié pour le manuel, je l'ajoutais à l'édition suivante.

Puis, avec le temps, ces articles en vinrent à présenter le bégaiement sous un angle nouveau, offrant bien souvent des réponses plausibles sur la nature et le pourquoi du problème. Ces articles occupent maintenant la majeure partie du livre.

¹⁰ <http://www.mnsu.edu/comdis/kuster/whatsnew08.html>

¹¹ How to CONQUER YOUR FEARS OF SPEAKING BEFORE PEOPLE.

Aujourd'hui, le livre est devenu davantage un recueil sur la compréhension du bégaiement chronique qu'un manuel sur la façon de parler en public, bien que les deux soient intimement liés. La version française se divise en six parties.

La Partie 1 introduit une manière nouvelle et holistique¹² de considérer le bégaiement et fournit des réponses plausibles à des questions demeurées longtemps sans réponses¹³.

La Partie 2 traite de la façon de transformer le système du bégaiement, système que j'ai appelé « L'Hexagone du bégaiement. »

La Partie 3 est une collection de témoignages de personnes ayant substantiellement ou complètement éradiqué le bégaiement.

La Partie 4 contient les plus récentes additions au livre.

La Partie 5 est une liste des ressources disponibles.¹⁵

La dernière partie (présentement la Partie 2) se compose de la version originale du manuel pour parler en public.

Cette douzième édition du livre est la première à apparaître sous le nouveau titre de *REDEFINING STUTTERING: What the struggle to speak is really all about*. Ce titre décrit mieux ce qu'est devenu le livre et je tiens à remercier Paul Engelman, membre du NSA, qui a suggéré ce titre.

Enfin, je tiens à remercier toutes ces personnes, possiblement aussi nombreuses que deux milles de la communauté du bégaiement, avec qui j'ai pris plaisir à échanger des idées, des expériences de vie, des confidences et, bien sûr, des repas animés et de boire de la bière depuis maintenant plus de 30 ans. Vous êtes parmi les personnes les plus attachantes que j'aie connues, plusieurs d'entre vous demeurant pour moi des modèles.

Ce livre continue à être un work in progress. C'est pourquoi je vous invite à me faire part des vos commentaires et suggestions pour le rendre encore plus utile à quiconque désire se débarrasser de la peur de prendre la parole en public pour en faire une expérience amusante ainsi que pour ceux qui veulent mieux comprendre la nature du bégaiement chronique et des blocages.

John C. Harrison
San Francisco
Juin 2008

¹² Désigne une méthode fondée sur la notion d'une "globalité de l'être" : physique, émotionnel, mental et spirituel. (Wikipédia)

¹³ C'est cette partie que constitue le présent document.

¹⁵ Les Parties 2 à 5 ne sont pas encore traduites (août 2009).

PRÉFACE DE JOHN HARRISON

Ce livre ne constitue pas une thérapie. Ni un catalogue de techniques pour devenir plus fluide. De tels objectifs seront mieux desservis en travaillant en collaboration avec un orthophoniste. Ce livre a été conçu afin de vous donner une compréhension plus réaliste de la nature du blocage chronique et du bégaiement. Il devrait aussi vous aider à devenir plus à l'aise et à mieux vous connecter à la situation chaque fois que vous aurez à parler – que ce soit dans vos activités quotidiennes ou devant un auditoire.

Les exercices pour parler en public de la dernière partie formaient la toute première version de ce qui était alors un manuel tel que nous l'avions conçu en tant que programme pour les chapitres du National Stuttering Project. Ces exercices fournissent également un guide et des suggestions fort utiles pour tout individu désirant devenir plus confortable et plus confiant lorsqu'il se retrouve en face d'autres personnes.

Mais avant d'y aller, tenez compte de ceci. Vous tirerez avantage à lire les exercices. Les personnes qui bégaièrent ont généralement une vision étroite de l'art de parler. Normal, puisque toute notre concentration se mobilise pour préparer notre élocution. Et pourtant, les personnes fluides deviennent aussi anxieuses que nous lorsqu'elles doivent se lever et se présenter. Je le sais pour l'avoir observé tant de fois dans les ateliers d'art oratoire que je dirige pour le public en général.

Demandez donc à vos amis s'ils sont à l'aise lorsqu'ils doivent faire une présentation. (Il y a bien des chances pour qu'ils détestent cela !) Demandez-leur donc par la même occasion si leur vie est plus palpitante simplement parce qu'ils sont fluides. Vous découvrirez que la fluidité est loin d'être une pilule magique.

Que vous soyez une personne qui bégaië ou non, ce que nous voulons tous savoir c'est comment devenir plus à l'aise et confiant lorsqu'on doit se lever et parler. Il s'agit, pour la plupart d'entre nous d'un concept que nous avons de la difficulté à bien saisir, limités comme nous le sommes par une mentalité de survie.

Mais qu'en est-il des orateurs que vous voyez à la télévision, qui nous parlent comme s'ils étaient assis, parfaitement détendus, dans notre salon ? Qu'en est-il des orateurs-invités qui *choisissent* de venir à notre club ou notre organisation pour nous entretenir de sujets qui les passionnent ? Qu'en est-il des politiciens qui n'aiment rien de plus que de parler devant des milliers de personnes ? Que ressentent-ils ? Difficile pour la plupart d'entre nous de se l'imaginer.

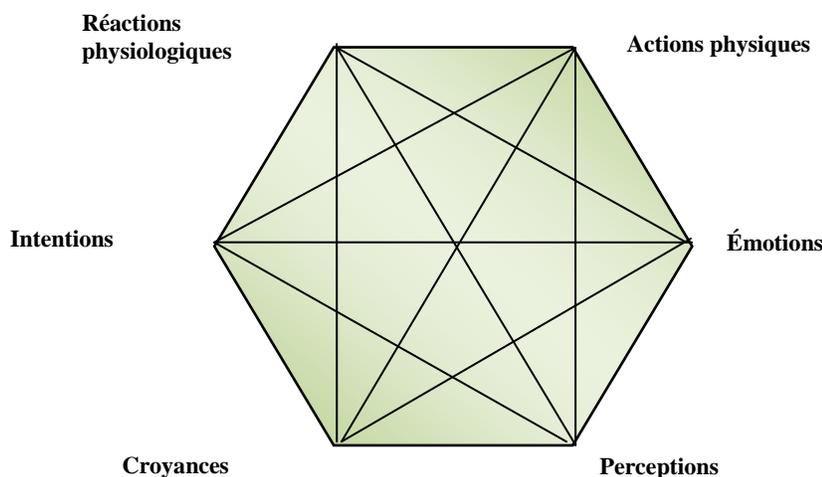
Ce que je sais très bien cependant, c'est que ces personnes perçoivent le fait de parler en public d'une manière très différente. Les dix exercices d'art oratoire vous donneront une bonne idée des ingrédients qui contribuent à créer un tel état d'esprit.

COMPRENDRE LE SYSTÈME DU BÉGAIEMENT

Si le bégaiement se résumait à n'être qu'un problème mécanique de la parole, nous bégaiions tout le temps, même en étant seul. Il semble plutôt constituer un système interactif impliquant un certain nombre de composantes, dont une seule est physique. Et c'est la façon dont ces composantes interagissent entre elles qui crée un système qui s'auto-perpétue.

Si on devait représenter ce système sous forme graphique, il pourrait bien ressembler à ceci :

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



Réactions physiologiques : Ce sont les caractéristiques physiologiques héritées à notre naissance.

Actions physiques : ces actions physiques que nous faisons en bloquant, telles que coller nos lèvres, bloquer notre langue contre le palais, bloquer nos cordes vocales, retenir notre respiration, etc.

Émotions : ces sentiments qui contribuent à, ou qui résultent de, notre bégaiement – la peur, la blessure, la colère, l'embarras et tout ce qui vient avec.

Perceptions : ce que nous observons du monde et de nous-mêmes. Semblons-nous différents des autres ? Quelle image avons-nous de nous-même ? Avons-nous choisi de voir le monde du point de vue d'un bègue ?

Croyances : ces perceptions statiques qui décrivent la façon dont on croit que « les choses sont. » Lorsque nous atteignons l'âge de la puberté, plusieurs de nos croyances les plus élémentaires sont déjà ancrées en nous. Des croyances populaires peuvent être : « Je dois être parfait. » « Une bonne personne doit éviter d'être trop directe. » « Il me faut être fluide avant d'être bon orateur. »

Intentions : ce sont nos motivations d'agir. Souvent, nos intentions conscientes nous tirent dans une direction alors que nos intentions cachées (inconscientes) nous tirent dans la direction opposée.

Vous allez maintenant constater quelque chose au sujet de ce système : chaque intersection est reliée à toutes les autres. Ce qui signifie que chacune de ses composantes est influencée, positivement ou négativement, parce ce qui se produit aux autres intersections de l'Hexagone du Bégaïement. En d'autres termes, vos émotions influenceront vos actions physiques, vos perceptions, vos croyances, vos programmations inconscientes et vos réactions physiologiques.

De façon similaire, une modification de vos croyances aura un impact sur toutes les autres composantes de l'Hexagone du Bégaïement.

Chacune des composantes affecte donc toutes les autres.

Ce modèle explique pourquoi il ne suffit pas de travailler uniquement sur votre élocution pour modifier vos comportements de bégaïement (vos actions physiques). Disons que vous travaillez avec l'aide d'un orthophoniste afin d'améliorer votre fluidité mais que vous ne faites rien afin de résoudre (1) votre difficulté à exprimer ce que vous ressentez, (2) cette vision limitée que vous avez de vous-même, (3) vos croyances auto-défaitistes (négatives), et (4) votre incapacité à vous lancer des défis (de prendre un risque), vous nagerez alors à contre-courant. Oh, bien sûr, dans cet environnement confortable et sécuritaire qu'est le bureau de l'orthophoniste, vous pourrez atteindre la fluidité. Mais une fois que vous quitterez cet environnement, les autres composantes de l'Hexagone du Bégaïement pourraient bien influencer votre élocution pour la ramener en équilibre avec le reste du système. Puis, éventuellement, vous vous retrouverez, de nouveau, dans vos anciennes habitudes.

MODIFIER NOTRE PERCEPTION DES CHOSES

Le but de ce livre est de vous aider à travailler sur trois composantes de l'Hexagone – vos perceptions, vos croyances et vos émotions.

Voyons les choses en face : ceux d'entre nous ayant grandi avec un problème de bégaïement n'avons jamais été très habiles à (1) instaurer une perception de soi vraiment connectée avec la réalité et (2) définir ce qui, pour la personne que nous sommes, constitue un comportement (social) acceptable. Trop souvent, nous avons tellement peur de nous imposer que nous nous retenons. Il nous faut découvrir que nous n'avons pas à vivre nos vies enfermés dans une zone de confort aussi limitée ; découvrir, qu'en réalité, le monde préfère que nous soyons disposés à nous laisser-aller.

La dernière partie de ce livre (les dix exercices) vous amènera à utiliser une des ressources les plus puissantes et disponibles dans un groupe d'entraide : les autres membres. Dans la sécurité et le confort de vos réunions de groupe, vos collègues vous aideront à découvrir la personne que vous êtes vraiment tout en vous encourageant à vous laisser-aller. En retour, ce processus vous permettra d'élargir votre zone de confort et de devenir plus expressif.

Au fur et à mesure que vous accepterez l'idée de pouvoir vous exprimer plus spontanément, votre compulsion à considérer chaque situation d'élocution comme une obligation de bien performer se fera de moins en moins présente. Qui dit moins de pression (de compulsion à), dit aussi une plus grande liberté. Jouir d'une plus grande liberté influencera positivement les trois autres composantes de l'hexagone tout en éloignant certaines des pressions qui maintenaient le syndrome de blocage.

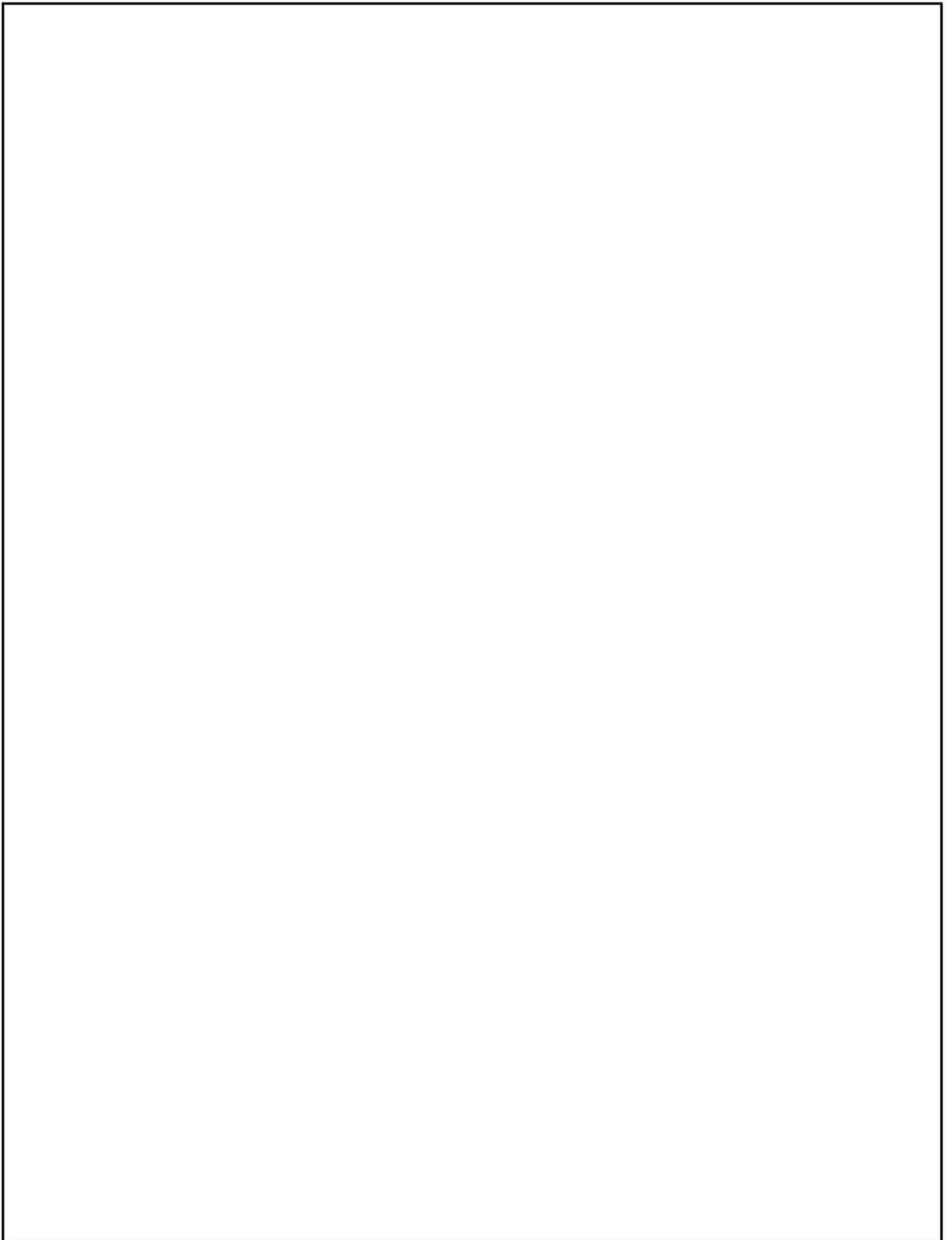
Les Parties Une à Quatre vous feront découvrir des moyens pour modifier davantage vos croyances sur ce qu'il vous est possible de vivre tout en vous donnant des moyens d'extirper de cette étrange chose que nous appelons « bégaiement » cette aura de mystère qui l'entoure.

Un dernier commentaire. Vous noterez que certaines idées, en particulier le graphique et la description de l'Hexagone du Bégaiement, apparaissent dans plusieurs chapitres du livre. Il ne s'agit pas d'une erreur. En plus d'avoir été écrits sur une période de plus de 23 ans, la plupart de ces chapitres ayant été conçus indépendamment les uns des autres, ils n'auraient pu être complets sans la présence d'un sujet aussi important que la description de l'Hexagone.

Et puis, il existe une autre raison convaincante de laisser cela tel quel. En présence d'une idée nouvelle, il m'est nécessaire d'y être exposé plusieurs fois avant de l'accepter et d'en faire mienne. Ne croyant pas que vous et moi soyons si différents, je crois que vous trouverez ce genre de répétition utile.

PARTIE
1

*Comprendre le système
du bégaiement*



COMMENTAIRES SUR LA PREMIÈRE PARTIE DU LIVRE

Au tout début de ce projet, mon intention était d'écrire un manuel²⁰ sur la façon d'apprendre à parler en public. Mais une fois complétés les dix exercices, je réalisai que s'exprimer en public impliquait bien plus que le simple fait de se tenir debout en avant et de s'adresser à un auditoire. D'autres facteurs intervenaient, des facteurs tels que la perception que nous avons de nous-mêmes à moment-là et ce qu'on pense des autres. À cela, on doit ajouter nos habitudes de perception, nos croyances, notre schème de pensée, nos réactions physiologiques et, bien sûr, si on bégaié ou pas. Tous ces facteurs étaient intimement liés.

Dans la première version du livre qui sortit de ma vieille imprimante à dot matrice en 1985, j'avais inclus un article que j'avais rédigé pour le mensuel de la NSA, *Letting Go*, article intitulé « Surmonter nos peurs d'agir²². » J'avais l'impression qu'il s'agissait d'un article utile à tous ceux intéressés à pratiquer les exercices pour parler en public.

Puis la NSA fit l'acquisition d'un ordinateur Macintosh, d'une imprimante au laser et d'une copie de l'Aldus PageMaker, le premier programme industriel de mise en page. Cet équipement allait me permettre de publier moi-même un manuel de qualité professionnelle. Comme j'avais écrit sporadiquement d'autres essais pour le *Letting Go*, je jonglai avec l'idée que pour transformer ce manuel en un outil pratique, je devais y inclure également quelques-uns de mes autres articles. Tout au long des 15 dernières années, je continuai d'y ajouter des articles au fur et à mesure que je les écrivais. À un moment donné, simplement par le nombre de pages, les Parties 1, 2 et 3 devinrent la majeure partie du livre ou, si vous préférez, une couche de fond, dont l'objectif est de tenter de comprendre ce qu'est le bégaiement.

Les parties 1 à 3 sont, en fait, un ensemble d'essais rassemblés pour former ce que je considère comme une nouvelle perspective du bégaiement. Du moins, cette perspective diffère de tout ce qu'on m'avait appris sur le sujet en grandissant. Lors du peu de thérapie que j'ai eu enfant, les gens parlaient toujours de mon « problème d'élocution » ; personne n'avait associé ma parole aux autres composantes de ma vie. Je suis un fervent croyant de la pensée holistique²³, spécialement lorsqu'il s'agit d'êtres humains. Tout comme vous ne pouvez bien comprendre le fonctionnement d'un auto en ne regardant que les roues ou le moteur à l'exclusion des autres composantes, vous devez aussi considérer l'individu dans son ensemble pour comprendre quelque chose d'aussi complexe et d'insaisissable que le bégaiement chronique.

²⁰ Ce que John désignait "manuel" au tout début est maintenant devenu un "livre".

²² Voir page 108

²³ Désigne une méthode fondée sur la notion d'une "globalité de l'être" : physique, émotionnel, mental et spirituel.

2 Commentaires sur la Partie 1

En effet, les essais de la Partie 1 tentent de définir le système du bégaiement dans son ensemble. Parfois les gens pensent que leur bégaiement ne fait pas partie de leur vie. Un commentaire qu'expriment souvent les PQB ressemble à ceci : « Si seulement je ne bégayais pas, je serais capable de faire n'importe quoi.²⁴ » Mes observations m'amènent à penser que les forces qui contrôlent le bégaiement sont présentes dans toutes les autres sphères de votre vie et que votre élocution et votre vie ne représentent que des parties d'un même ensemble. C'est pourquoi plusieurs des essais de la Partie 1 ont comme objectif d'identifier, d'établir ces liens. La Partie 2, tant qu'à elle, explore les types de changements que vous pouvez implanter dans votre vie et qui auront un impact direct sur votre bégaiement et sur votre efficacité en tant qu'orateur. Puis la partie 3 vous présentera plusieurs individus qui adoptèrent une approche holistique et qui ont réussi à implanter des changements permanents dans leur élocution²⁵.

J'espère que vous trouverez utiles les idées développées dans les essais qui suivront, à la fois comme personne désireuse de mieux comprendre le bégaiement et comme orateur.

²⁴ Note du traducteur : comme c'est vrai ! J'ai longtemps pensé cela, que je pouvais être le maître du monde (si seulement je ne bégayais pas). Je crois me rappeler que Joseph Sheehan ou Charles Van Riper employait l'expression « le complexe du géant enchaîné ».

²⁵ Pour l'instant (août 2009), seuls la Partie I et les dix exercices pour parler en public sont traduits. Ces traductions sont, comme le dit si bien John, a Work In Progress.

SOUFFREZ-VOUS DE PARALYSIE DU PARADIGME ? ²⁶

Si je vous demande quel pays vous vient à l'esprit en mentionnant « montres-bracelets », vous répondrez probablement la Suisse. Et non sans raison d'ailleurs. La réputation de la Suisse en ce domaine date de plusieurs siècles. Ils ont inventé l'heure facilement accessible. Ils étaient à la fine pointe des plus récentes innovations, du remontage automatique aux montres à l'épreuve de l'eau. Pourtant, lorsque les scientifiques Suisses mirent au point le mouvement au quartz à leur centre de recherche de Neuchâtel, ce ne sont pas les Suisses mais les Japonais qui capitalisèrent sur cette nouvelle technique et occupèrent la place dominante sur le marché international de la montre.

Pourquoi une telle chose s'est-elle produite ?

Simplement parce que les horlogers Suisses étaient aveuglés par leur conception rigide de ce que constituait une montre-bracelet. Lorsque les horlogers du Vieux Continent regardèrent la première montre au quartz, ils ne virent ni l'aiguille des secondes, ni mécanisme de remontage manuel, ni aucune autre avancée sur laquelle les Suisses avaient bâti leur réputation. « Concept intéressant » dirent les horlogers ; « mais ce n'est certainement pas une 'montre'. » En résumé, l'industrie de la montre Suisse souffrait de la *paralysie du paradigme*.

Mais qu'est-ce que la paralysie du paradigme ? Ou, plus simplement, un paradigme, c'est quoi ?

Un paradigme, c'est un modèle. C'est un ensemble d'hypothèses qui contribuent à définir la perception que nous avons de notre monde. Les paradigmes sont très utiles car ils nous permettent d'anticiper ce qui se produira probablement selon les hypothèses de départ. Mais aussitôt que les informations s'éloignent de notre paradigme, il nous est difficile de les voir et de les accepter. On appelle cela *l'effet paradigme*. Et lorsque l'effet paradigme est à ce point puissant qu'il nous empêche de voir ce qui est pourtant sous notre nez, nous souffrons alors de *paralysie du paradigme*.

Je crois que c'est précisément ce qui est arrivé à un grand nombre d'entre nous lorsqu'est venu le temps de déterminer comment traiter le bégaiement. Nous adoptons, sans poser de questions, une approche cognitive²⁷. Ou une approche comportementale.

²⁶ Ce texte est en fait une présentation que fit John C. Harrison au Premier Congrès International sur les désordres de la fluidité. Cette convention avait été parrainée par l'International Fluency Association et s'est tenue à Munich, en Allemagne, du 1er au 5 août 1994.

²⁷ La psychologie cognitive part du principe que l'on peut inférer des [représentations](#), des structures et des processus mentaux à partir de l'étude du [comportement](#). Contre le [behaviorisme](#) elle défend que la [psychologie](#) est bien l'étude du

4 Souffrez-vous de paralysie du paradigme ?

Ou une approche psychothérapeutique. Et puis notre paralysie du paradigme nous amène à ignorer des informations pourtant valables parce qu'elles ne concordent pas avec notre modèle traditionnel.

Pourtant, si les connaissances que j'ai acquises sur le bégaiement sont exactes, nous savons déjà ce que nous avons besoin de savoir. Il nous faut simplement rassembler cette information en un tout dans un paradigme qui intégrera toutes ces approches différentes. Mais pour y arriver, la communauté professionnelle a besoin de la coopération et de la collaboration de la communauté d'entraide du bégaiement.

Pourquoi dis-je cela ?

Dans son livre *Paradigms: the Business of Discovering the Future*, Joel Barker fait remarquer que la personne qui met au point un nouveau paradigme est bien souvent un outsider, un novice. C'est une personne qui ne comprend pas vraiment le paradigme dominant dans toutes ses subtilités et, parfois, quelqu'un qui ne le comprend tout simplement pas. Ce *développeur* de paradigme, parce qu'elle/il n'est pas aveuglée par les croyances dominantes du moment, est en mesure de percevoir la situation d'un tout autre œil.

Cela décrit certains d'entre nous qui sommes impliqués dans l'entraide du bégaiement. Parce que nous n'avons pas eu de formation en orthophonie, nous n'avons pas été programmés avec les idées classiques sur le bégaiement. Oh, bien sûr, plusieurs d'entre nous, par une thérapie de la parole, avons appris le point de vue traditionnel. Mais d'autres en sont venus à faire des découvertes significatives par leur réflexion indépendante et leurs observations personnelles et simplement en suivant le cours normal de leur vie.

Mais ces découvertes *méritent-elles* notre attention ? Après tout, nous n'avons aucune formation en orthophonie. Nous ne sommes pas Ph.D. Que pouvons-nous apporter à la communauté professionnelle ?

SAVOIR OBSERVER AVEC OUVERTURE D'ESPRIT

Les philosophes orientaux vous diraient qu'on peut atteindre la vérité simplement par l'observation. Cela me rappelle quelque chose que l'anthropologue Margaret Mead écrivit il y a quelques années ... et je paraphrase. Elle disait ceci : les gens de ma discipline ont tendance à lier trop rapidement ce qu'ils voient à ce qu'ils savent déjà. Impossible d'en arriver à une percée majeure en travaillant de la sorte. Il faut plutôt observer avec un esprit neutre, non biaisé. Sans attentes.

mental et non du [comportement](#). À la différence des autres courants mentalistes, elle ne pense pas que l'[introspection](#) soit une voie d'accès particulièrement fiable pour explorer le mental.

5 Souffrez-vous de paralysie du paradigme ?

Vous devez vous asseoir dans le village ancestral et, simplement, observer ... et regarder et observer. À un moment donné, vous noterez que les comportements observés ici ont quelque chose à voir avec les comportements observés là-bas. Hmm. Quelle est donc cette relation ? Je ne suis pas certain. Je crois bien que je vais observer encore. Et ainsi vous regarder davantage. Mais il se peut que, cette fois, vous *observiez* les interactions attendues et les rituels traditionnels. Mais peut-être pas. Il se peut qu'il s'agisse de quelque chose de tout nouveau. C'est ce genre d'observation qui peut mener à un nouveau paradigme.

Je vais vous donner un exemple de ce dont je parle. J'avais l'habitude d'aller dans une station-service tout près de ma maison pour faire le plein. Chaque fois que j'y allais, j'avais l'intention de dire « Faites le plein », sans bloquer ni utiliser des subterfuges pour éviter de bloquer. Certains jours j'y arrivais, d'autres pas. Je me suis demandé pourquoi. C'est alors que je m'efforçai de faire la relation entre mon élocution et ce qui se produisait dans ma vie.

J'en vins à la conclusion que les jours où tout allait bien avec ma femme, j'avais moins de difficulté à dire « Faites le plein ». Mais les jours où il se présentait une difficulté, lorsque je me sentais en colère, que j'avais du ressentiment et que je retenais mes émotions, il m'était très difficile de prononcer les mots sans utiliser de subterfuges tels que « Yeah, pouvez-vous faire le plein. »

Je ne dis pas que mon bégaiement *résultait* de problèmes émotionnels. Je commençais alors à percevoir quelques-unes des manières subtiles par lesquelles les émotions intervenaient dans le système du bégaiement. Et ce n'était certainement *pas* quelque chose que j'aurais exploré de cette manière si j'avais suivi une thérapie traditionnelle de la parole.

Pourquoi pas ?

Parce que les orthophonistes sont généralement formés à manœuvrer à l'intérieur d'un paradigme qui les oblige à concentrer leur attention seulement sur la parole et seulement sur les émotions qui sont intimement liées aux situations d'élocution stressantes. De plus, leurs clients ne sont pas, la plupart du temps, motivés à regarder plus loin que leur élocution afin de trouver certaines réponses à des interrogations plus personnelles.

UNE RESSOURCE OUBLIÉE

Parmi la multitude de personnes qui bégaièrent que j'ai rencontrées sur plus de 19 ans comme membre de la National Stuttering Association, j'en ai rencontré un petit nombre, petit mais important qui, comme moi-même, étaient venues à bout du bégaiement. Nous avons pour la plupart suivi des chemins différents. Un de ceux que j'ai rencontrés au début des années 1980 s'était servi de la pensée et de la philosophie des arts martiaux pour les appliquer avec succès à son élocution.

6 Souffrez-vous de paralysie du paradigme ?

Tant qu'à moi, ayant eu la chance de me retrouver en Californie dans les années 1960 et 1970, j'ai eu l'occasion de participer à plusieurs ateliers très expérimentaux ainsi qu'à des programmes de croissance personnelle qui se développaient alors. Ces programmes nous offraient l'occasion de nous auto-observer comme jamais auparavant pour qui que ce soit ! même pour les PQB. Ils me fournirent une plate-forme exceptionnelle pour investiguer ces forces complexes qui nourrissaient mes blocages d'élocution.

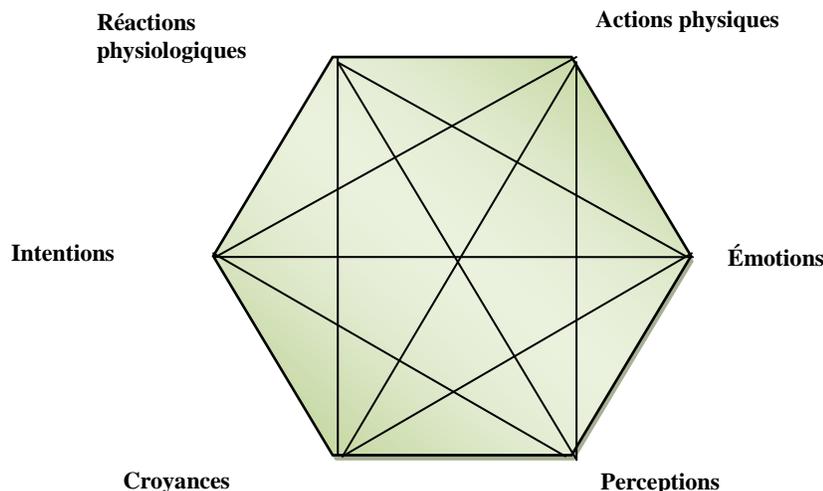
Les personnes ayant fait de remarquables progrès dans leur élocution, et surtout ceux qui ne bégaièrent plus, représentent une importante ressource pour la communauté professionnelle. Pourtant, on ne pense pas à nous de cette manière. Moi par exemple. J'ai bégayé pendant 30 ans. Et depuis les dernières 21 années, je suis totalement délivré du bégaiement. Combien d'orthophonistes m'ont dit : « Wow, John, c'est vraiment intéressant. J'aimerais explorer avec toi comment tu t'y es pris » ?

Réponse : pratiquement aucun !

UN NOUVEAU PARADIGME POUR LE BÉGAIEMENT

Si on m'avait posé la question, je leur aurais présenté le paradigme du bégaiement conçu à partir de mon expérience personnelle. J'en vins à considérer le bégaiement non pas simplement comme un problème d'élocution, mais comme un *système* mettant en œuvre la personne toute entière – un système interactif composé d'au moins six éléments essentiels : actions physiques, émotions, perceptions, croyances, intentions et réactions physiologiques. Ce système prend la forme d'un graphique à six côtés – en fait, un Hexagone du Bégaiement – dans lequel *chaque intersection de l'hexagone influence et est influencée par toutes les autres intersections*.

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



7 Souffrez-vous de paralysie du paradigme ?

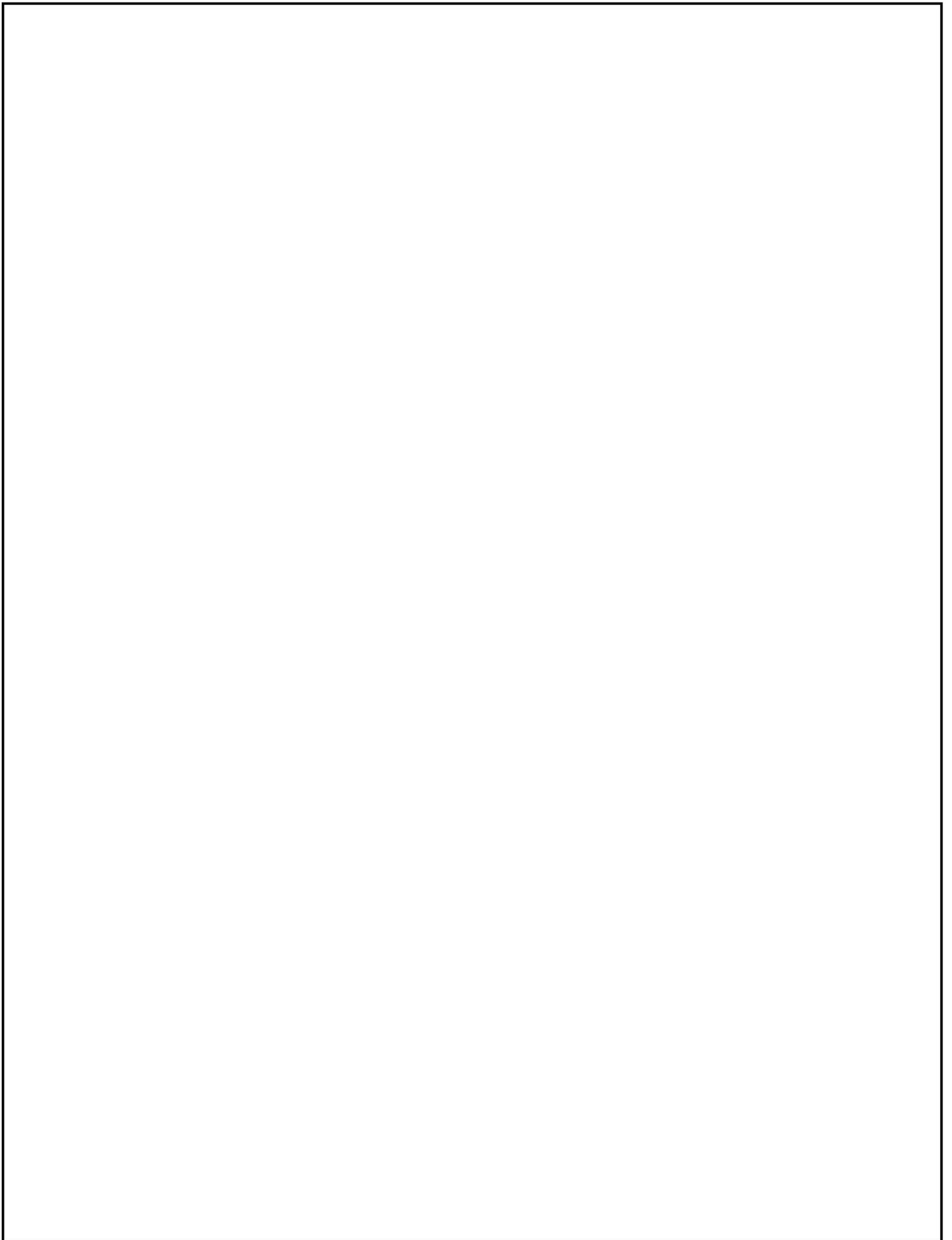
Or c'est justement cette interaction dynamique de tous les instants entre ces six éléments qui maintient l'équilibre homéostatique de ce système.

L'Hexagone du Bégaiement m'apparaissait un concept pertinent car il permettait de résoudre le dilemme à savoir si un blocage d'élocution était émotif, physique, génétique ou environnemental. C'est, en fait, *toutes* ces choses. Comme vous pouvez l'observer dans ce modèle, le blocage ne constitue pas une question de choix, mais un système impliquant l'interaction continue de tous les facteurs. Chaque intersection peut exercer des forces négatives ou positives sur toutes les autres. Alors, dans un environnement où la plupart des intersections seraient négativement biaisées, il y a peu de chances que des progrès de la fluidité ou qu'une expression de soi améliorée puissent s'installer pour de bon. Par contre, si l'individu a instauré des progrès à toutes les intersections de l'Hexagone du Bégaiement, le système appuiera alors une expression de soi élargie et une fluidité améliorée. (Le chapitre suivant décrit plus en détail l'Hexagone du Bégaiement²⁸.) Hélas, plusieurs programmes thérapeutiques ne se limitent qu'à concevoir une stratégie de *contrôle* selon laquelle seuls les éléments du mécanisme de la parole sont travaillés. Rien n'est entrepris pour transformer le système qui supporte une élocution hésitante.

Jusqu'à récemment, certains aspects du bégaiement ne pouvaient être explorés ou expliqués car les avenues donnant lieu à de telles découvertes n'étaient pas disponibles. De nos jours, nourris par de nouveaux concepts en santé holistique et par la croissance des organisations d'entraide – ainsi que l'avènement de l'Internet permettant à toute personne ayant accès à un ordinateur et à un modem de partager facilement ses idées avec d'autres à travers le monde entier – nous sommes équipés pour ajouter les parties manquantes.

En offrant cette possibilité à tous les membres de la grande communauté des PQB – autant aux professionnels qu'aux non-professionnels – de collaborer, nous sommes finalement en position de développer des paradigmes nouveaux munis d'un horizon plus vaste qui nous apporteront les réponses que nous attendons depuis si longtemps.

²⁸ Pour l'article complet sur l'Hexagone du Bégaiement (*Développer un nouveau paradigme pour le bégaiement*), voir page 9.



UN NOUVEAU PARADIGME POUR LE BÉGAIEMENT

Connaissez vous ce défi à l'imagination qui consiste en un carré composé de neuf points répartis sur trois lignes de trois points chacune ? En dessinant seulement quatre lignes droites sans soulever votre crayon du papier, vous devez passer le crayon sur les neuf points.

Je me souviens d'avoir tenté ma chance à résoudre ce casse-tête et de ma frustration de ne pouvoir trouver la solution. Après avoir essayé un certain temps, il me semblait impossible d'y arriver. Je jetai le papier. Mais ne pouvant abandonner aussi facilement, je m'essayai de nouveau un peu plus tard.

Puis je m'interrogeai : " Quelle est mon hypothèse de départ ? Quelles sont les limites que je m'impose ? "

A un moment donné, je découvris ce que je faisais. Comme la plupart des gens, je supposais que mes lignes ne devaient pas sortir du carré formé de neuf points. Lorsque je mis fin à cette autolimitation, la solution devint évidente.

Les leçons de ce défi s'appliquèrent directement à mon cheminement pour vaincre le bégaiement. Gagnant ma vie dans un domaine faisant appel à la créativité (ma fonction de directeur associé de la National Stuttering Association n'étant pas rémunérée), je constatai que lorsque je luttais longtemps contre un problème sans trouver d'issue, c'est que je ne m'attaquais pas au vrai problème. Après avoir bégayé pendant 35 ans, je suis, depuis les 40 dernières années, totalement rétabli du bégaiement.²⁹ Aujourd'hui, je suis convaincu que les modèles présentement utilisés pour expliquer les blocages chroniques du bégaiement adulte ne sont pas suffisamment exhaustifs, pas plus qu'ils ne constituent une description réaliste de la véritable dynamique du problème.

Dans les pages suivantes, je désire soumettre un modèle différent, un paradigme qui correspond à mon cheminement vers la fluidité et à mes 30 années d'implication au sein de la National Stuttering Association.

Mais avant de commencer, quelques faits sur l'historique de mon bégaiement. J'ai toujours été conscient d'avoir un "problème d'élocution". À l'âge de quatre ans et demi, on m'a envoyé pendant plusieurs mois au National Hospital of Speech and Hearing Disorders de New York. J'y retournai plusieurs mois pendant l'été de mes dix-huit ans.

²⁹ Par rétabli, je ne veux pas dire que je suis une personne qui contrôle son bégaiement. Je n'ai plus à le contrôler puisque non seulement mon bégaiement a-t-il disparu, mais je n'ai plus les réactions émotives, ni les actions physiques de quelqu'un qui bégaié. Je n'ai plus peur de parler. En fait, j'aime profiter de chaque occasion que j'ai de parler, telles que de parler au téléphone ou de m'adresser à des auditoires.

10 Un nouveau paradigme du bégaiement.

Pendant mes études primaires, secondaires et collégiales, j'ai vécu des expériences traumatisantes et embarrassantes découlant du bégaiement chronique. Ma disfluidité, qui prenait la forme d'un blocage silencieux, était du type situationnel. Bien que n'ayant généralement peu de problèmes à parler avec mes collègues de classe, il en était autrement lorsque je devais réciter en classe, m'adresser à un étranger sur la rue ou parler à une personne d'autorité. Je bloquais. Le fait de ne pas bégayer dans toutes les situations rendait ces épisodes disfluides encore plus traumatisants. Je m'identifiais à cette catégorie spéciale de gens qui ne sont ni normaux ni anormaux.

Mis à part les deux brefs séjours à l'Hôpital National, je n'entrepris aucune thérapie formelle. Je dis "thérapie formelle" puisque, dans la vingtaine, je passai plusieurs heures à observer attentivement ce que je faisais lorsque je bégayais. Avec le temps, je pris systématiquement conscience des mouvements musculaires et des autres actions qui accompagnaient mes blocages. Je m'installai à San Francisco où je m'impliquai dans une multitude de programmes de croissance personnelle qui commençaient à faire leur apparition en Californie.

COMMENT DISPARUT MON BÉGAIEMENT

On me demande souvent : "Quand avez vous cessé de bégayer ? "

Je réponds généralement de la façon suivante : "J'ai cessé de bégayer longtemps avant de cesser de bégayer." Loin de moi l'intention de répondre de façon énigmatique ; je désire simplement mettre l'accent sur la façon dont se réalisa la transformation.

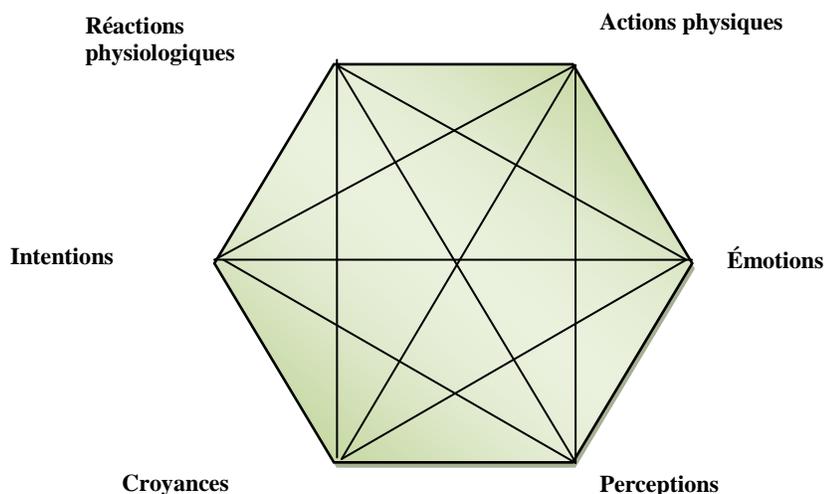
Grâce aux centaines d'heures durant lesquelles je participai à des activités thérapeutiques et de groupes, je découvris que mon "problème d'élocution" se composait en fait d'une constellation de problèmes. Oh bien sûr, je faisais avec mes lèvres, ma langue, mes cordes vocales et ma poitrine des choses qui nuisaient à mon élocution ; mais ces actions n'étaient pas les seules à être nuisibles. Je n'osais m'affirmer. J'étais trop perfectionniste. Je me souciais de toujours plaire aux autres. La vie était pour moi une question de performance. Je n'osais partager ce que je ressentais. Je ne savais même pas ce que je ressentais. En plus d'avoir une fausse conception de moi-même, je faisais obstacle à des habiletés ou capacités personnelles que je possédais.

Plus je pénétrai dans mon for intérieur pendant ces années d'exploration personnelle, plus je fus estomaqué de constater que non seulement mes multiples problèmes étaient inter reliés, mais qu'ils étaient aussi dynamiquement présents dans mon élocution chaque fois que je bloquais. C'était comme si chaque blocage, comparable à un coin d'un hologramme, représentait une vue complète de mon "moi total". C'est pendant cette période de découverte personnelle que "disparut" mon bégaiement ; mais pas les actions physiques, celles-ci ayant pris plus de temps à se détacher. Ma perception de ce qui se produisait réellement devint bien meilleure. Je n'associais plus ce que je faisais au "bégaiement".

11 Un nouveau paradigme du bégaiement.

C'est l'étroite perception traditionnelle que nous en avons qui rend le bégaiement si pervers et tellement résistant aux traitements. On le considère généralement comme uniquement un problème de la parole. Mais on comprend mieux le bégaiement en le considérant comme un *système* impliquant la personne tout entière - un système interactif composé d'au moins six éléments essentiels : actions physiques, émotions, perceptions, croyances, intentions et les réactions physiologiques.

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



On peut visualiser ce système sous forme d'une figure à six côtés, en fait, l'Hexagone du Bégaiement : chaque intersection de l'Hexagone est reliée à toutes les autres et chacune d'elles affecte directement toutes les autres. Or c'est justement cette interaction dynamique de tous les instants entre ces six éléments qui maintient l'équilibre de ce système.

C'est justement à cause de la nature d'autoperpétuation du système qu'il est si difficile d'implanter des changements durables à une seule de ses intersections. Généralement, suite à une thérapie, la majorité des personnes rechutent. La cause réside dans le fait que plusieurs programmes thérapeutiques ne se limitent qu'à concevoir une stratégie de *contrôle* selon laquelle seuls les éléments du mécanisme de la parole sont travaillés. Rien n'est entrepris pour transformer le système qui supporte une élocution hésitante. Inversement, une stratégie dite de *disparition* implique la décomposition du système du bégaiement en ses diverses composantes et, simultanément, l'implantation de changements aux autres intersections de l'Hexagone du Bégaiement - c'est-à-dire un travail sur les émotions, les perceptions, les croyances et la programmation propres à chaque individu. La poursuite d'une stratégie aussi globale est susceptible de créer un *système de fluidité qui s'auto maintiendra*. En effet, en plus de s'attaquer aux blocages de la parole, elle s'adresse également aux facteurs contributifs qui amènent l'individu à bégayer. Cette

12 Un nouveau paradigme du bégaiement.

stratégie peut également conduire à une perception toute différente de la véritable nature du bégaiement.

CONSTRUIRE UN SYSTÈME MENTALEMENT

Voici une analogie qui nous aidera à mieux comprendre comment un modèle différent du système peut modifier votre perception. Supposons que vous êtes sur le point de démontrer à deux spectateurs intéressés le fonctionnement d'un nouveau modèle de voiture téléguidée - ces petites voitures qu'on trouve à La Source pour un peu moins de 50.00 \$. Un des spectateurs est un garçon de 2 ans. L'autre est ingénieur en mécanique.

Le garçon considère la voiture comme un objet vivant. Elle lui semble jouir d'une autonomie complète, s'élançant tantôt vers l'avant, puis s'immobilisant, tournoyant, explorant ; en somme, une petite forme vivante et capricieuse. Mais pour l'ingénieur, la perception est totalement différente. Il voit la petite voiture non pas comme une *chose*, mais comme un système composé de pièces qui interagissent les unes avec les autres. Il regarde le moteur, examine les composantes électriques, voire même le schéma du circuit électronique. Il cherche à comprendre les relations entre les pièces composant l'objet.

Cette analogie est similaire à la différence entre ma perception originale du bégaiement et celle que j'en ai aujourd'hui. Adolescent, je considérais le bégaiement comme une *chose*, une forme vivante dont je ne pouvais prévoir le comportement d'un jour à l'autre. Aujourd'hui, ayant "ouvert le capot" et observé l'intérieur, je comprends que cette "chose" que j'appelais bégaiement se compose, en fait, d'un ensemble de facteurs ayant des relations bien particulières.

Mais attendez ! Nous avons maintenant, vous et moi, un problème : vous ne savez plus exactement ce que je veux dire par "bégaiement". S'agit-il des hésitations que Jean, âgé de huit ans, manifeste lorsque vous le surprenez la main dans le pot à biscuits ? Ou s'agit-il plutôt de cette difficulté qu'il eut à prononcer son nom lorsque je vous l'ai présenté ? Comment poursuivre cette discussion alors qu'on ne parle peut-être pas du même problème ?

Pour faciliter notre processus de réflexion, on doit au préalable faire une chose : remplacer le mot "bégaiement". Dans une lettre à l'éditeur du *Journal of Fluency Disorders*, j'ai expliqué comment l'utilisation du mot "bégaiement" ne fait que semer la confusion parce que trop vague et insuffisamment précis.³⁰ J'expliquai que les disfluidités exemptes de lutte que plusieurs personnes manifestent parfois dans des situations émotives sont, de toute évidence, bien différentes du comportement de lutte apparenté à un véritable blocage de bégaiement. Le premier est un réflexe déclenché par l'émotion et, probablement, influencé par des facteurs génétiques. Le second est une stratégie apprise, un ensemble de comportements ayant pour but de se sortir ou de suspendre un blocage d'élocution. Pour simplifier, il ne s'agit pas de points successifs sur une échelle continue; ce sont deux

³⁰How to Rid Yourself of Stuttering in under 60 seconds. John C. Harrison, *Journal of Fluency Disorders*, 16 (1991) 327-333.

13 Un nouveau paradigme du bégaiement.

phénomènes totalement différents. En les désignant par un même nom, c'est prendre pour acquis qu'il existe entre ces deux phénomènes des relations et des similarités qui, en réalité, peuvent ne pas exister. En utilisant le terme "bégaiement" pour parler de ces deux phénomènes, on ne fait que créer une confusion sans fin, même si on tente de les distinguer en les appelant bégaiements "primaire" et "secondaire".

Pour cette raison, je proposai d'abandonner le mot "bégaiement" (sauf dans les discussions d'ordre général) pour bien différencier chacun des cinq comportements en leur assignant une terminologie qui leur est propre.

- Les disfluidités liées à une pathologie quelconque, telle qu'une lésion cérébrale ou un déficit intellectuel, seront désignées *disfluidités pathologiques*.

- Les disfluidités manifestées lorsqu'un enfant s'efforce de maîtriser les difficultés du langage adulte seront désignées *disfluidités développementales*. Il s'agit d'un modèle développemental bien distinct des actions physiques accompagnant le blocage chez les adultes. La disfluidité développementale disparaît souvent d'elle-même au fur et à mesure que l'enfant grandit. Elle réagit très favorablement à une intervention thérapeutique précoce, la plupart des enfants devenant alors normalement fluides sans devoir exercer de contrôles sur leur élocution. (Note : les disfluidités pathologiques et développementales ne seront pas abordées dans ce texte puisque nous limiterons notre discussion au blocage chronique.)

- Pour les disfluidités sans lutte et sans conséquences psychologiques, c'est-à-dire celles que démontrent les personnes qui se retrouvent soudainement - et temporairement - inconfortables et déstabilisées ou bredouillante (discombobulated), nous devons inventer un mot puisqu'il n'en existe aucun pour décrire ce phénomène. On désignera ce genre de disfluidité **balbutiement** ou bafouillage (bobulating). Presque tout le monde balbutie en situations de stress. Mais dans ce cas, il ne s'agit pas d'un problème chronique ; et même si tel était le cas, l'individu est généralement inconscient de son comportement et, par conséquent, il est peu probable qu'il y réagisse négativement.

- Parce que ce blocage a pour but de faire échec à une situation menaçante, nous désignerons *blocage* le comportement langagier qui se caractérise par une lutte se manifestant lorsqu'une personne fait obstruction à la libre circulation de l'air respiratoire et qu'elle resserre ses muscles (tension musculaire). Ce sont généralement les sentiments négatifs ou la perception de soi de l'individu associés à un mot ou à une situation langagière particulière qui sont bloqués. Il s'agit bien de cette disfluidité chronique à laquelle pensent la plupart des gens lorsqu'ils parlent du comportement de "bégaiement" qui survivra à l'âge adulte. Contrairement à la disfluidité développementale et au balbutiement, le blocage est une *stratégie* conçue pour protéger l'individu contre des conséquences déplaisantes.

- Enfin, il existe un cinquième genre de disfluidité relié au blocage qui se manifeste lorsque la personne répète un mot ou une syllabe parce qu'elle appréhende de bloquer sur le mot ou la syllabe suivante. Parce qu'elle ne fait que gagner du temps jusqu'à ce qu'elle se sente prête à dire le mot craint, nous désignerons ce genre de disfluidité *temporisation* (stalling).

14 Un nouveau paradigme du bégaiement.

Étant donné que la temporisation constitue une stratégie faisant partie des actions physiques visibles de lutte du bégaiement et associées aux blocages de l'élocution, on doit considérer les deux dans une seule et même perspective.

Je sais que plusieurs lecteurs vont se rebiffer à l'idée de ne plus utiliser "bégaiement" à toutes les sauces. Mais même si la disfluidité développementale, le balbutiement, le blocage et la temporisation peuvent sembler identiques aux yeux du profane (et, hélas, aux yeux de certains initiés), les désigner tous par le terme "bégaiement" contribue substantiellement à obscurcir le problème^{31 32}.

SIMILARITÉS INTER-SYSTÈMES

Il y a plusieurs années, lors du septième congrès annuel de la National Stuttering Association à Dallas, j'animai un mini séminaire sur l'Hexagone du Bégaiement.

"Combien de personnes se sont déjà battues contre un problème d'embonpoint ? " demandais-je. Comme je m'y attendais, plus de la moitié des mains se levèrent. Je me dirigeai vers le flip-chart. "Comme vous le savez probablement, des études indiquent que plus de 85% des gens qui entreprennent un régime amaigrissant reprendront éventuellement

³¹ Je ne suis pas le premier à déplorer l'utilisation du mot « bégaiement » pour désigner tous ces phénomènes. Un article de R.M. Boehmler et S.I. Boehmler, paru dans le *Journal of Fluency Disorders*, en décembre 1989, aborda cette question : Tiré du synopsis : « Il y a un consensus chez les orthophonistes à l'effet que nous ne connaissons pas la cause du bégaiement. Ce manque de compréhension ne découle pas d'un manque de recherches; ne peut-il pas dépendre de la formulation d'une question à laquelle on ne peut répondre? On peut déjà connaître les causes de ces comportements qui composent le concept général de bégaiement en posant des questions plus spécifiques. »

L'article poursuit ainsi : « Le terme *bégaiement* est utilisé pour décrire une grande variété de comportements, d'émotions ou de phénomènes. On utilise ce terme comme description d'un concept abstrait. Or, l'utilisation de termes abstraits dans le cadre de recherches fera que l'on ne pourra répondre à ces questions selon les standards de la méthodologie scientifique. Comment peut-on avoir des réponses solides et scientifiques à des questions abstraites et vagues? Plutôt que de demander « Qu'est-ce qui cause le bégaiement? », il serait peut-être plus productif d'isoler les questions de disfluidités de celles des blocages ... On pourrait plutôt demander « Qu'est-ce qui cause les répétitions élémentaires? » ou « Par quoi sont causés les blocages? » Il est cliniquement productif d'aller plus loin en formulant des hypothèses sur les causes de types spécifiques de blocages et de sous-catégories des disfluidités traditionnelles. Un .. blocage glottique n'a pas nécessairement la même cause qu'un .. blocage d'apprentissage (a lingual block). Toutes les répétitions élémentaires n'auront logiquement pas la même étiologie.

« Formuler les hypothèses causales autour de ce groupe de comportements que nous appelons « bégaiement » ne nous a menés nulle part. Liebetrau et al. (1981) font remarquer « le bégaiement n'est pas un désordre isolé mais plutôt un terme général pour une grande variété de désordres reliés. » La recherche serait plus productive et nos interventions plus efficaces si on se concentrait sur un comportement spécifique plutôt que sur une collection de comportements liés.

« Nous croyons que la « cause » du bégaiement sera un jour connue; elle est peut-être même déjà connue en grande partie, à l'aide des informations qui nous sont disponibles présentement, à la condition de formuler la question sous une forme répondable. » *The Cause of Stuttering : What's the Question?* R.M. Boehmler et S.I. Boehmler, *J. Fluency Disord.*, 14 (1989), 447-450

³² Le Dr. Eugene B. Cooper partage cette opinion. Dans une entrevue publiée dans *The Clinical Connection*, vol. 4, No. 1, pp 1-4, il disait : « avec notre compréhension actuelle de la complexité des désordres de la parole, le terme bégaiement, tout comme le terme cancer, ne comporte tout simplement pas suffisamment d'informations (de précisions) pour être utile dans nos échanges sur le problème. En fait, son utilisation comme outil de diagnostique est contre-productif. Son utilisation comme outil de diagnostique suppose qu'il n'existe qu'un seul type de bégaiement dont la caractéristique principale est un comportement de disfluidité alors, qu'en réalité, le bégaiement clinique se compose d'éléments émotionnels et cognitifs tout autant que de comportements spécifiques.

15 Un nouveau paradigme du bégaiement.

les kilos perdus. Nous allons énumérer quelques raisons pouvant expliquer l'échec des diètes. Pourquoi est-il si difficile de suivre un régime amaigrissant ? "

Les auditeurs commencèrent à donner des raisons. "Aucun plaisir" dit quelqu'un. "Ca me rebelle" dit un autre. "Trop facile de remettre au lendemain" avoua une autre personne. "Je reviens sur pilote automatique lorsque je suis stressé" avança une dernière personne. En quelques minutes, nous avons déjà quelque 30 à 40 raisons pour lesquelles les diètes échouaient.

"Bon d'accord ! Maintenant regardez bien ceci" dis-je. "On va se livrer à un petit exercice de dextérité." Depuis le début, l'énumération de raisons n'avait pas de titre. Puis je lui en donnai un : "Pourquoi nous avons des problèmes avec les thérapies pour le bégaiement. "

Alors que l'assistance contemplait le tableau, on aurait pu entendre voler une mouche. Étonnamment, les raisons de l'inefficacité des régimes amaigrissants étaient presque identiques à celles pour lesquelles plus de 85% de ceux qui entreprennent une thérapie de la parole perdaient, dans les mois suivants, les gains acquis en thérapie.

Réussir à perdre du poids et maintenir les acquis gagnés en thérapie pour le bégaiement (blocage) constituent deux problèmes ayant des systèmes auxquels s'applique le paradigme de l'hexagone.

Afin de mieux saisir ce raisonnement, élargissons notre analogie en développant, en parallèle, les raisons pour lesquelles le paradigme de l'Hexagone s'applique également au blocage et à un régime amaigrissant.

LES SIX INTERSECTIONS DE L'HEXAGONE

Réactions physiologiques. Certaines personnes ont une prédisposition à l'embonpoint. Elles naissent avec une concentration supérieure de cellulite, un métabolisme plus lent ou une glande thyroïde problématique. De plus, nous réagissons différemment au stress. Si une automobile émet de bruyantes pétarades, le système nerveux d'une personne ne pourra endurer un tel bruit alors que celui d'une autre personne n'en sera nullement ébranlé. Nous savons aussi que le stress peut provoquer des disfluidités en nuisant au bon fonctionnement du mécanisme de la parole d'un individu. Le facteur génétique présent pourrait s'expliquer par des différences chez les individus aux niveaux de la souplesse musculaire, des neurotransmetteurs, du seuil de tolérance du système nerveux, de la coordination du système respiratoire/moteur de la parole et/ou dans le traitement, la planification et l'exécution des aspects moteurs de la parole. Mais bien d'autres facteurs détermineront si ces disfluidités prendront la forme de blocages limitatifs ou simplement d'un dérapage occasionnel du flux normal de la parole (balbutiement). Dans la plupart des discussions à savoir si le "bégaiement" est ou non génétique, on néglige de préciser s'il s'agit du balbutiement, du blocage ou de la temporisation. Parce que les parties au débat ne

16 Un nouveau paradigme du bégaiement.

s'entendent pas sur une définition bien précise du "bégaiement", on ne fait que perpétuer la confusion.

Actions physiques. Certains comportements vont-ils à l'encontre des régimes amaigrissants ? Bien sûr ! En voici quelques exemples : "la fourchette qui se dirige vers la bouche", "plonger la main dans le pot à biscuits", "lécher un cornet de crème glacée". Il est évident que vous n'auriez plus de problème de poids si vous pouviez faire échec à ces comportements. De façon similaire, nous savons qu'il existe des habitudes spécifiques - retenir notre souffle, coller nos lèvres, bloquer nos cordes vocales - qui viennent contrecarrer la fluidité. Nous savons aussi que la fluidité est possible si l'individu peut cesser ces actions physiques.

Émotions. Si vous vous êtes déjà senti mal à l'aise dans une réception, vous vous souviendrez sans doute à quel point il vous fut difficile de réprimer votre appétit lorsqu'on vous présenta le plat de hors d'œuvres. Lorsqu'ils sont anxieux, les gens ont tendance à manger davantage, autre exemple de l'influence des émotions sur le comportement. Mais un comportement (trop manger) mène à l'obésité, laquelle génère d'autres émotions (mépris de soi, embarras, etc.), ce qui nous amène à manger encore davantage. Cette spirale démontre comment certains comportements peuvent en venir à s'auto perpétuer.

De façon semblable, de vieilles expériences émotionnelles traumatisantes peuvent mener au balbutiement dans le processus de développement d'un bégaiement chronique. Si cela, en retour, entraîne un contrôle trop grand de l'élocution ainsi que des blocages chroniques, alors l'incapacité à s'exprimer au moment opportun engendrera des émotions traumatisantes telles que la frustration, la peur, l'embarras, le découragement et un sentiment d'impuissance. Ces émotions déclencheront encore plus d'efforts pour parler, ce qui fera accroître la fréquence des blocages de la parole.

Perceptions. Les perceptions sont ce que nous ressentons, ce que nous expérimentons, au moment présent, et elles sont influencées par nos croyances, nos attentes et notre état d'esprit. Par exemple, la personne atteinte d'anorexie peut être mince comme un rail de chemin de fer ; mais lorsqu'elle se voit dans le miroir, c'est une personne obèse qu'elle perçoit, une personne qui doit se priver encore de manger. Si nos récoltes flétrissent sur la vigne faute d'eau, nous percevons une soudaine pluie torrentielle bien différemment de la personne dont la maison est menacée par la rapide crue des eaux de la rivière. Alors, si nous croyons être anormal à cause de la façon dont nous parlons, on pensera que deux personnes qui se parlent à l'oreille parlent de nous, alors que ce n'est pas le cas.

Croyances. Contrairement aux perceptions, lesquelles sont facilement influencées par la façon dont nous nous sentons à un moment donné, les croyances sont relativement constantes dans le temps. En particulier les croyances négatives; elles peuvent nous camper dans une position inférieure et rendre ainsi encore plus difficile tout changement. On croira ne jamais pouvoir devenir mince. On peut s'imaginer que de belles filles (ou de beaux garçons) n'accepteront jamais de sortir avec nous. On peut se croire différents des autres parce que nous bégayons.

17 Un nouveau paradigme du bégaiement.

Nos croyances se forment de deux manières. Premièrement, elles sont créées à partir de tout ce qu'on nous a appris, spécialement par des personnes en autorité (telles que nos parents) qui nous paraissent tellement crédibles que nous prenons comme vérité pure tout ce qu'elles nous disent. Nous sommes persuadés que ces personnes nous disent la vérité. Mais les croyances sont aussi formées à partir de nos expériences qui se répètent de certaines façons. Par exemple, le chercheur d'emploi qui s'est vu refuser une douzaine d'emplois peut en venir à croire qu'il n'est pas employable. Une fois nos croyances établies, nous avons tendance à former nos perceptions afin qu'elles s'adaptent à ces croyances. En fait, nos croyances se comparent à des verres fumés : elles colorent notre vision des choses et nos expériences.

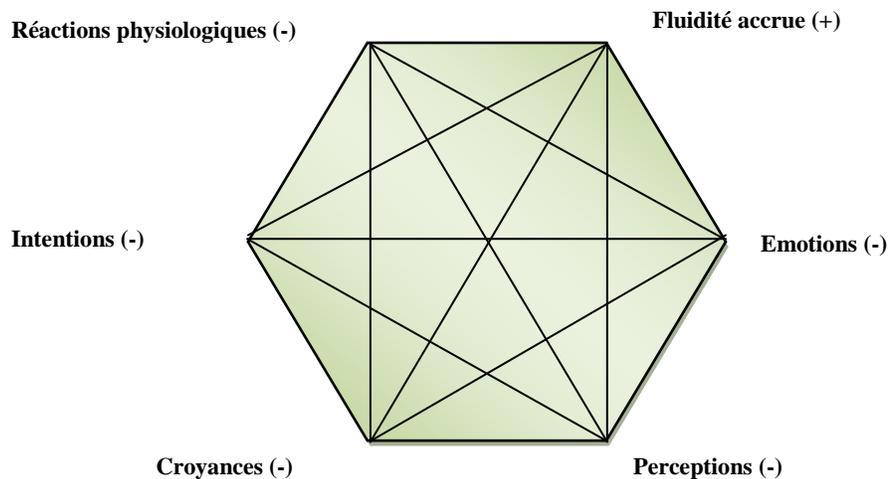
Intentions. Nous développons aussi des programmes comportementaux pour nous aider à mieux gérer nos contacts quotidiens avec les réalités de la vie. Mais ces programmes (ou "jeux" comme les appelle le psychiatre Eric Berne) peuvent finir par travailler contre nous. Par exemple, si on se rebelle contre l'autorité, on percevra une simple demande amicale comme un ordre, nous motivant ainsi à trouver des façons subtiles de miner l'autorité du demandeur. Si cette demande consiste à perdre du poids, on se dirigera alors vers le réfrigérateur. Si cette demande consiste à entreprendre une thérapie pour le bégaiement contre laquelle nous couvons une rébellion ou une colère cachée, on peut alors concevoir des stratégies qui feront échec à la thérapie en minant ses résultats. On prouve ainsi que la personne d'autorité était dans l'erreur (et que nous avons raison !). De façon semblable, lors d'un blocage, on peut avoir *l'intention apparente* de dire le mot alors que notre *intention cachée*, d'ailleurs toute aussi puissante, est de l'éviter (de nous retenir) de peur de nous révéler au grand jour, de faire état de nos faiblesses, de nos imperfections. Quand nos intentions nous entraînent dans des directions opposées, on ne peut que connaître des blocages et une incapacité à agir.

UN SYSTÈME QUI S'AUTO-PERPÉTUE

Le fait que, fonctionnellement parlant, *chaque intersection interagisse avec toutes les autres* permet à l'Hexagone de se maintenir par lui même. En temps réel, cette interaction agit à tous les instants. Par exemple, nos perceptions ne sont pas uniquement influencées par nos croyances. Elles sont également influencées par nos émotions, nos actions physiques, nos jeux cachés et même par nos réactions génétiquement produites. Modifiez ne serait-ce qu'une intersection et toutes les autres s'en trouveront affectées. Ce principe s'applique à chaque intersection de l'Hexagone.

Il est très important de toujours garder à l'esprit cette interconnexion lorsqu'on s'efforce de modifier l'élocution d'une personne. Supposons qu'une personne entreprenne, avec succès, une thérapie de la parole. Il atteint un niveau élevé de fluidité. Mais dans les semaines et les mois qui s'ensuivent, cette personne ne fait rien pour modifier (1) ses réactions *émotionnelles* négatives, (2) ses *perceptions* négatives, (3) ce dont elle se *croit* incapable, dont toute croyance relative à ce qu'elle *croit* être et (4) sa *programmation* psychologique négative ou habitudes réactionnelles qui l'incitent à battre en retraite, à abandonner.

UN SYSTÈME NE FAVORISANT PAS LA FLUIDITÉ

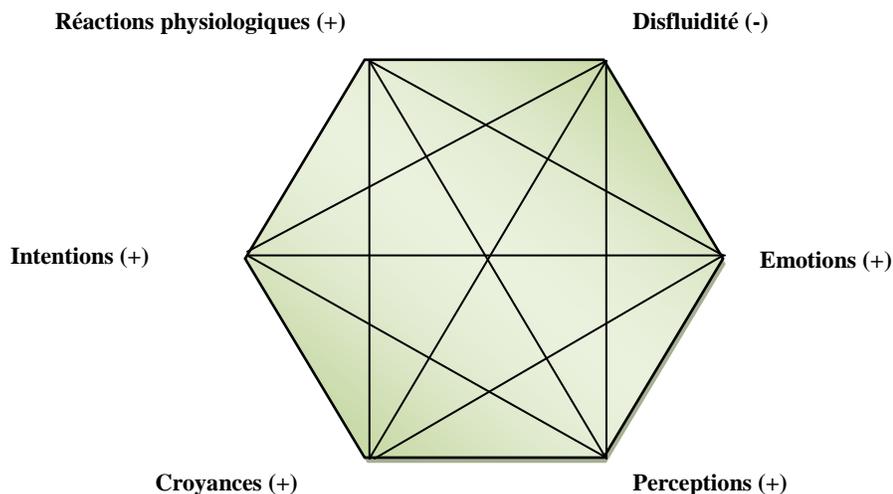


Des progrès n'ayant pu se réaliser aux autres intersections de l'Hexagone, il lui sera difficile, sinon impossible de maintenir la fluidité acquise en thérapie. Tout progrès sera anéanti par la tendance de l'ancien système à rétablir son équilibre négatif.

Que peut-il, dans ces conditions, se produire ?

Ses blocages reviendront (dans le cas d'un régime amaigrissant, les kilos reviendront). C'est que chacune des intersections exerce continuellement une influence négative sur la seule intersection positive du système (la fluidité accrue). En peu de temps, l'élocution de notre ami redeviendra aussi laborieuse qu'auparavant. Bref, le système initial aura retrouvé son équilibre.

UN SYSTÈME FAVORISANT LA FLUIDITÉ



Bien que cette personne soit toujours disfluide, l'Hexagone renforcera chaque progrès vers la fluidité parce que l'environnement qu'il s'est créé est moins menaçant et favorise davantage sa liberté d'expression.

La dynamique de l'Hexagone explique également pourquoi certaines personnes entreprennent une thérapie de la parole (ou une diète) et sont capables de maintenir leurs acquis. Parce qu'elles ont déjà commencé à implanter d'importants changements aux autres intersections de l'Hexagone, la structure de ce dernier favorise une élocution plus libérée, plus expressive et plus confiante.

PROGRESSER À UN NIVEAU FONCTIONNEL

Jusqu'à maintenant dans notre discussion de l'Hexagone du Bégaiement, je vous ai entretenu du système dans une perspective plutôt élargie. J'ai avancé que le blocage implique au moins six facteurs, lesquels constituent les six éléments de l'Hexagone du Bégaiement : génétiques, émotions, perceptions, croyances, actions physiques et intentions. J'ai non seulement soutenu que chacun des facteurs affectait constamment tous les autres, mais aussi que chaque facteur était également influencé par tous les autres. J'aimerais

maintenant vous expliquer l'Hexagone d'un point de vue plus fonctionnel, c'est-à-dire l'influence qu'il exerce sur notre élocution, mot par mot ... et comment, en fait, il engendre un blocage de bégaiement.

Je travaille avec un ordinateur Macintosh. Un des programmes dont je ne peux me passer est le programme interactif de vérification de l'orthographe des mots (un correcteur informatisé). Lorsque j'écris un mot, l'ordinateur le compare avec le mot du dictionnaire intégré dans sa mémoire vive (RAM). Si j'ai fait une erreur, l'ordinateur me le signale en surlignant le mot. Ce surlignement se produit quelques centièmes de secondes après que j'eus fini d'écrire le mot. Le moins qu'on puisse dire, c'est que c'est très rapide. Mais cette réaction n'est pas aussi rapide que le cerveau humain, tel que je vais maintenant le démontrer par l'anecdote suivante.

Un soir, il y a plusieurs années, j'écoutais un nouveau talk show sur les ondes de la radio KCBS de San Francisco. L'invité discutait des chances d'avancement pour les femmes lorsqu'il fit un faux pas plutôt freudien dont il s'aperçut à temps et qu'il corrigea de la manière la plus rapide qu'il m'ait été donné d'observer. (C'était l'époque où le mouvement féministe mettait les bouchées doubles en œuvrant sur tous les fronts.) Il avait dit quelque chose comme ceci : "Lorsque vient le temps de s'élever dans l'échelle hiérarchique, je crois que les filles je ne peux croire l'avoir dit que je crois que les femmes méritent des chances égales ..." et il continua sur sa lancée.

L'invité venait de faire un faux pas plutôt embarrassant en désignant les femmes par le mot "filles." Mais le plus étonnant, ce fut la rapidité avec laquelle il se reprit. Il prononça le mot "filles", ses oreilles entendirent le mot, son cerveau traita l'information, s'aperçut de l'erreur, rechercha dans sa mémoire vive le mot approprié, livra le mot au mécanisme vocal qui prononça le mot juste, *tout cela sans temps mort*. Il n'y eut pas de pause entre l'erreur et la correction de cette dernière. Sa première idée et la correction qui s'ensuivit furent prononcées en une seule et même phrase, sans qu'il n'y ait de pause perceptible. Cet individu n'avait certainement pas un problème d'élocution. Comme la plupart des personnalités de la radio, son débit était approximativement de 130 mots à la minute. Pas étonnant que chacune des étapes que je viens de décrire puisse se mesurer en millièmes de secondes. *C'est* la rapidité avec laquelle fonctionne le cerveau humain.

L'idée que je veux émettre est la suivante : lorsqu'une personne ayant un problème chronique de blocage se prépare à prononcer chaque mot, son cerveau fonctionne comme le radar d'un CF-18 volant à quelques centaines de mètres du sol. Le radar inspecte l'horizon pour détecter la présence de dangers ; s'il détecte une colline ou un édifice en hauteur, il renvoie l'information à l'avion où un ordinateur l'analysera pour ensuite transmettre les commandes appropriées aux ailerons et autres contrôles de l'avion pour que celui-ci reprenne de l'altitude afin d'éviter l'obstacle.

Dans le cas d'un blocage, la menace prend habituellement la forme d'un blocage appréhendé sur un mot, ou d'une situation crainte dans laquelle les émotions associées à ce mot prononcé spontanément représentent une menace. Puisque le cerveau travaille très rapidement, on dispose de suffisamment de temps pour visualiser ce qui s'en vient,

21 *Un nouveau paradigme du bégaiement.*

identifier le degré de sécurité de chaque mot grâce à l'accès à la vaste mémoire du cerveau et, lorsque ce dernier perçoit une menace, planifier et initier une stratégie défensive ... une stratégie selon laquelle l'individu se retiendra pour éviter le danger.

Au lieu de mettre le blâme de nos blocages sur une mystérieuse erreur du code génétique ou sur le concours de facteurs inconnus, je suggère qu'on les rationalise selon les informations dont nous disposons déjà. On peut expliquer de façon satisfaisante nos blocages d'élocution comme une série d'événements se déroulant très rapidement et pour lesquels notre cerveau, travaillant à la rapidité de l'éclair, se réfère à notre bagage d'émotions, de perceptions, de croyances et d'intentions et qui, en réaction au danger appréhendé, met à exécution des stratégies défensives sur une base de mot à mot.

En bref, j'avance que l'Hexagone du Bégaiement constitue à la fois une structure conceptuelle et un modèle en temps réel de gestion de données décrivant la façon dont notre cerveau et notre corps collaborent étroitement pour traiter l'expérience et prendre des mesures correctives.

COMMENT FONCTIONNE L'HEXAGONE

Pour en voir le principe en action, nous allons imaginer un scénario selon lequel Bob, un jeune homme plutôt timide, prend son courage à deux mains pour tenter de séduire une jolie fille dans un bar (situation toujours chargée d'émotions.) Il veut lui dire : "Bonjour, mon nom est Bob. J'arrive tout juste de San Francisco. Puis-je vous offrir un verre ? "

Retournons en arrière pour observer l'Hexagone du Bégaiement de Bob. Parce qu'il trouve Sally, la jeune femme, très séduisante, il est attiré par elle. Mais étant donné que Bob ne se perçoit pas comme son égal, il lui accorde automatiquement un certain pouvoir sur lui, spécialement un pouvoir de validation. Ses *perceptions* sont donc négativement biaisées.

Bob ayant tendance à se placer automatiquement en position d'infériorité, il croit que Sally, ne pouvant s'intéresser à lui, déclinera son offre. Ses *croyances* sont donc, elles aussi, négativement biaisées ... croyances renforcées par l'expérience qui lui rappelle qu'il aura des difficultés à dire son nom.

Mais Bob étant vraiment attiré par Sally, il décide de persister. Hélas, ses perceptions et ses croyances ont déclenché un mélange d'émotions négatives : peur (d'être rejeté), blessure à son amour propre (anticipée par le rejet) et la colère (anticipée comme réaction à cette blessure). Ses *émotions* sont donc, elles aussi, négativement biaisées.

Maintenant, approchons-nous davantage et examinons les mots qu'il veut dire. Sa programmation génétique est telle qu'il réagit rapidement au stress ; cette réaction au stress prend de l'ampleur au fur et à mesure qu'approche le moment de dire son nom. Dire son

22 Un nouveau paradigme du bégaiement.

nom lui est particulièrement difficile parce qu'il pense que les gens s'attendent à ce qu'il le dise sans hésitation (ne *devrait-il* pas, après tout, connaître son nom sans avoir à y penser ?), ce qui augmente son niveau de peur.

Par conséquent, son niveau d'adrénaline atteint un sommet puisque son corps se prépare à combattre ou à fuir. Son cœur bat la chamade. Sa pression sanguine s'élève. Le sang s'éloigne de son estomac pour se diriger vers ses muscles. Son sphincter anal se referme. Ces réactions corporelles constituent une réponse génétique face à un danger. Il se retrouve donc en condition de stress, prêt à faire face à la menace. Mais, contrairement à ce que croit son corps, il ne s'agit pas d'un danger physique. Il s'agit plutôt d'un danger social. Peu importe. Le corps ne perçoit pas la différence. Voici donc Bob, s'efforçant d'avoir l'air détendu et insouciant alors même que son corps regroupe ses défenses pour l'armer contre une attaque physique. Est-ce que tout cela lui donne un sentiment de confiance ? Bien sûr que non. Dans ces conditions, ses *réactions physiologiques* travaillent également contre lui, augmentant son insécurité et son inconfort.

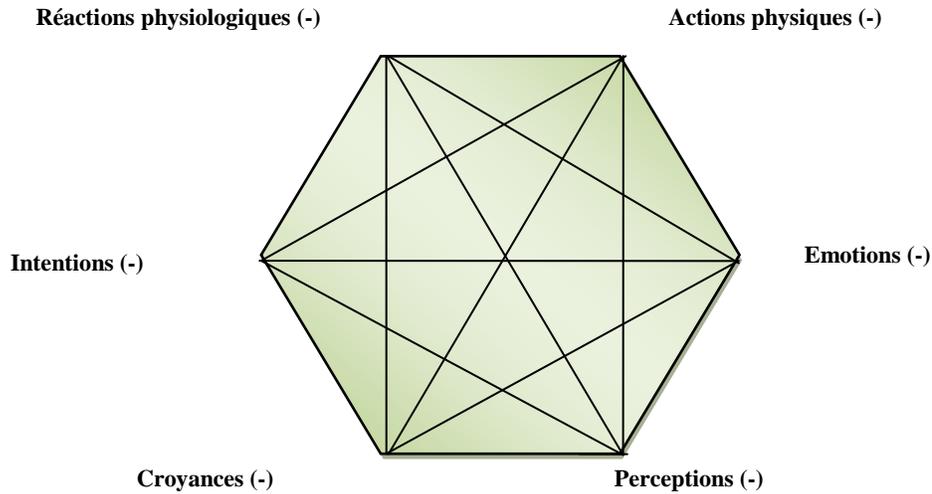
Bob nourrit également des *intentions* contradictoires. D'une part, il désire communiquer avec Sally ; d'autre part, il craint de se laisser-aller, de s'investir totalement dans la situation et, peut-être, d'être rejeté. Par conséquent, ses intentions cachées sont aussi négatives.

En prononçant son nom de manière affirmative, Bob agirait à l'extérieur de sa zone de confort, sortant des limites de ce que l'image qu'il se fait de lui-même lui permet. Par conséquent, au moment de dire son nom, deux peurs envahissantes émergent : (1) la peur de bloquer et (2) la crainte de paraître trop agressif.

Que fait-il alors ? Il bat en retraite, dans sa zone de confort, et se retient.

Mais simultanément, il tente aussi de parler.

PREMIÈRE TENTATIVE DE BOB POUR DIRE SON NOM



Puisque tous les éléments de ce système sont négativement biaisés, ils ont tous une influence paralysante sur la capacité de Bob à prononcer son nom sans entrave.

Mais si son désir de parler est de force égale à son désir de ne pas parler, il se retrouvera paralysé, bloqué, incapable d'aller dans l'une ou l'autre direction. A son tour, ce blocage génère un sentiment de panique qui le rendra "inconscient" (insensible à ce qui se passe). Il perdra ainsi le contact avec l'expérience et l'autre personne. Par désespoir, il pourra exercer un effort physique pour se sortir du blocage en tentant de prononcer le mot comme il le pourra. En agissant ainsi, il activera une manœuvre Valsalva, stratégie consistant à exercer un vigoureux effort physique.³⁴ Cette réaction entraîne un blocage de la gorge, un resserrement des muscles abdominaux et une accumulation de pression d'air dans la poitrine pour forcer les mots à sortir. (Comme stratégie alternative, il pourrait aussi temporiser en répétant le verbe "est" jusqu'à ce qu'il se sente prêt à dire le mot "Bob".)

Le blocage persistera jusqu'au moment où l'intensité de son état de panique commencera à diminuer ; ses muscles commençant alors à se détendre, il se retrouvera soudainement capable de continuer sa phrase. Comme on peut le constater, ses actions physiques habituelles constituent également un élément négatif. C'est ainsi que tous les facteurs négatifs se renforcent entre eux, créant un système négativement biaisé qui s'auto-maintient.

Ce n'est pas, bien sûr, l'unique circonstance dans laquelle Bob peut bloquer ; mais on espère avoir démontré, de façon convaincante, la manière dont les éléments de l'Hexagone collaborent entre eux à immobiliser sa capacité à s'exprimer.

³⁴STUTTERING AND THE VALSALVA MECHANISM: A HYPOTHESIS IN NEED OF INVESTIGATION par William D. Parry, Journal of Fluency Disorders, 10 (1985) 317-324.

Pour récapituler donc, le système de blocage fonctionne comme un radar qui anticipe les difficultés avant même qu'elles ne surviennent et ce, de situation en situation et d'un mot à l'autre. Chaque mot possède son propre Hexagone, lequel peut contenir des informations négativement ou positivement biaisées. L'information emmagasinée dans l'Hexagone du Bégaiement est scrutée par le cerveau qui, tout comme un radar, détecte constamment la présence de dangers. Si l'information dans l'Hexagone constitue une menace, le mot sera perçu comme "chargé" et le système de survie de Bob planifiera un parcours différent pour éviter le danger : en se retenant jusqu'à ce que soit passé ce danger. De cette manière, lors de ses mauvais jours, alors que son estime de soi est réduite, la plupart des mots lui paraîtront menaçants. Les jours où Bob se sentira mieux (les jours plus favorables), les mêmes mots lui seront plus faciles à dire. Mais peu importe qu'il s'agisse d'un jour favorable ou non, certains mots garderont probablement leur biais négatif ou positif. Des mots "chargés" tels que "bégaiement" peuvent continuer à être des pierres d'achoppement, même lorsque tout va bien.

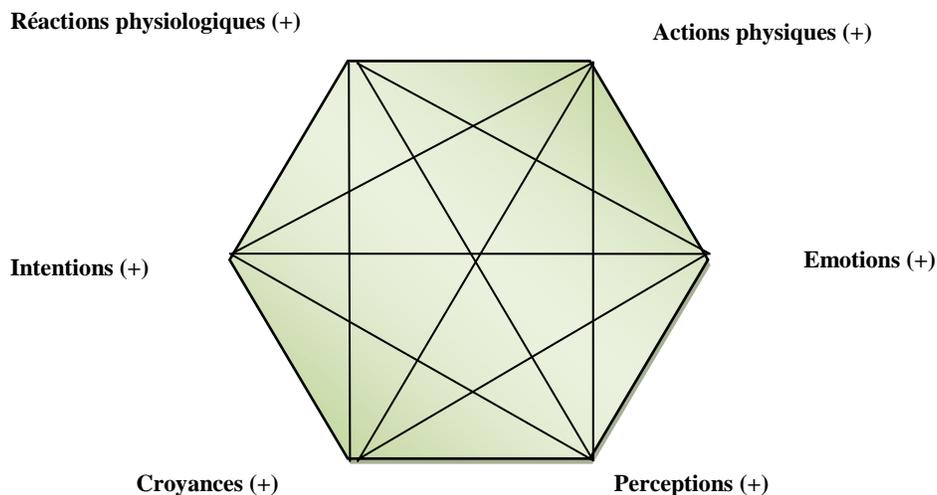
TRANSFORMER LE SCÉNARIO

Maintenant, changeons le scénario. Voyons comment la vie peut transformer cette scène grâce à un Hexagone positif qui rendra la rencontre de Bob avec Sally plus plaisante et, d'un point de vue langagier, plus productive.

Nous retrouvons le même jeune homme, dans le même bar, tentant d'entamer une conversation avec la même jeune femme. Sauf que, cette fois, les circonstances dans la vie de Bob sont différentes. Le livre sur lequel il travaillait depuis trois ans vient tout juste d'être accepté par un éditeur New-Yorkais. Par conséquent, Bob se sent quelqu'un d'accepté, de validé et son estime de soi est à un sommet. C'est dans cet état d'esprit qu'il aborde Sally dans le bar. Rappelez-vous que ce qu'il veut dire c'est : "Bonjour, mon nom est Bob."

Il commence. "Bonjour, mon nom est..." Jusqu'ici, les mots sont neutres. Puis arrive le mot chargé - "Bob". Mais cette fois, le mot est positivement biaisé. Pourquoi cela ? Observez l'Hexagone plus positif et plus imposant de la personnalité de Bob. Voyons pourquoi Bob trouve qu'il lui est plus facile de parler.

SECONDE TENTATIVE DE BOB POUR DIRE SON NOM



Maintenant que les éléments de ce système sont positivement biaisés, Bob trouve plus facile de dire son nom sans se retenir. Chaque intersection de l'Hexagone exerce une influence positive sur sa capacité à se laisser-aller et à s'exprimer.

- Ses *perceptions* sont passées de négatives à positives. Alors qu'avant il se sentait anonyme, il est maintenant validé et il ressent la grande confiance qui accompagne ce sentiment.
- La nouvelle perception qu'il se fait de lui-même modifie ses *croyances*. Auparavant, il n'avait aucune confiance en tant qu'auteur qui végétait. Pourquoi une belle femme voudrait-elle sortir avec lui ? Que pouvait-il lui offrir ? Mais comme auteur dont les talents viennent d'être reconnus, il se sent maintenant plus digne d'intérêt. Il est maintenant *quelqu'un* qui a le droit de parler et qui peut s'affirmer.
- Des perceptions et des croyances positives amènent des *émotions* positives. Et, bien sûr, des émotions positives favorisent des perceptions et des croyances encore plus positives.
- Ses *intentions* négatives de retenue et de recul (de vouloir cacher) qui avaient l'habitude de s'ingérer lorsqu'il tentait de dire le nom "Bob" ont cessé d'opérer puisqu'elles ne concordent plus avec cet Hexagone nouveau et positif. Le nom de "Bob" est maintenant synonyme de fierté.
- Parce qu'il n'a plus besoin de Sally pour se sentir accepté - c'est-à-dire qu'il n'a plus besoin d'elle pour se sentir quelqu'un - l'expérience est plus détendue, moins chargée. La menace d'un désastre potentiel écartée, le système nerveux sympathique de Bob ne l'entraîne plus dans une réaction de bats-toi ou fuis. Il n'est plus coincé dans un scénario du genre "fais-le

ou meurs". Puisqu'il est émotivement confiant et plus équilibré, ses *réactions physiologiques* ne génèrent plus cette réaction de panique qui déclencha la précédente crise.

- Dans un système aussi positif, Bob ne ressent plus le besoin de se retenir. Bien au contraire, il désire se laisser-aller et partager ses sentiments de bien-être avec tous ceux qu'il rencontre. Parce qu'il s'attend à une réaction positive, il émet des ondes positives auxquelles la jeune femme répondra, ce qui accroît la confiance que Bob a en lui.

Jusqu'à ce que suffisamment d'expériences finissent par instaurer des changements plus durables, l'Hexagone continuera à être vulnérable à tout ce que la vie peut nous réserver - tout, de la publication d'un livre jusqu'à une remarque spontanée et directe d'un collègue de travail. Et chaque changement de l'Hexagone se reflètera sur l'élocution de l'individu. Il est probable que Bob ignore la raison pour laquelle il trouve plus facile de parler. Il sait simplement que, pour sa parole, il traverse un de ces jours favorables.³⁵

DÉBROUSSAILLER DE VIEILLES ÉNIGMES

Ce qui me plaît du paradigme de l'Hexagone ce sont les réponses crédibles qu'il donne à presque toutes les questions que je me suis déjà posées sur le bégaiement. Voyons comment l'Hexagone peut contribuer à répondre à certaines des questions les plus fréquentes.

Question : Pourquoi le bégaiement chronique semble t-il plus fréquent dans certaines familles ? Cela ne prouverait-il pas qu'il puisse se transmettre génétiquement ?

³⁵ Il existe aussi un autre scénario pouvant déclencher un blocage, même un jour favorable. Voyons comment cela pourrait se manifester lors de la rencontre entre Bob et Sally.

Retournons en arrière, au moment où Bob poursuit sa phrase, "J'arrive tout juste de..." Il s'apprête à dire le mot "San". Mais voilà, il sait par expérience qu'il a toujours des difficultés sur les mots commençant par un "s", et spécialement avec le "San" de San Francisco. Alors, en s'apprêtant à dire le mot, il se prépare à cette lutte qu'il appréhende. La manière dont il s'y prépare consiste à déclencher les muscles du mécanisme Valsalva.

Il prépare ses cordes vocales à une fermeture forcée. Une clôture forcée sera nécessaire pour bloquer le passage de l'air de manière à emmagasiner une pression d'air dans ses poumons suffisante pour maximiser sa poussée, ce qu'il croit nécessaire pour pouvoir forcer la prononciation du mot. Il pourrait aussi préparer sa langue à faire obstacle au passage de l'air en la collant fortement au palais. Il se prépare également à resserrer ses muscles abdominaux et le sphincter puisque ceux-ci interviendront aussi dans ce processus d'effort.

Bob arrive au mot "San". Puisque ses muscles Valsalva sont en action, ils sont les premiers à réagir en exécutant une manœuvre Valsalva. Hélas, une manœuvre Valsalva est nuisible au langage. Mais Bob étant dans un état d'esprit plus positif, même ce blocage pourrait s'avérer n'être qu'un recul momentané.

L'hypothèse du Valsalva est présentée dans un livre publié à compte d'auteur intitulé **Understanding and Controlling Stuttering: A comprehensive new approach based on the Valsalva Hypothesis** par William D. Parry, Esq. Des exemplaires peuvent être obtenus de l'auteur domicilié au 520 Baird Road, Merion, PA 19066.)

Réponse : Pas du tout. On oublie de prendre en considération que, outre les gènes défectueux ou négatifs, les émotions, les perceptions, les croyances et les jeux psychologiques négatifs sont également transmissibles d'une génération à l'autre. À titre d'exemple, ce n'est pas par hasard que le livre de Dan Greenberg, "*How to Be A Jewish Mother*", eut un impact sur les lectrices juives de plusieurs générations. Les attitudes, les valeurs et les comportements (les us et coutumes) sont de "grands voyageurs" à travers les époques, les cultures et les familles. Lorsqu'on retrouve dans une même famille les éléments de l'Hexagone du Bégaiement, ce n'est qu'une question de temps avant que les circonstances activent ces éléments dans la vie d'un individu d'une manière qui les fait devenir "critiques" - pour emprunter un terme à la physique nucléaire. Une fois ces éléments ou facteurs organisés en un système qui se maintient de lui-même, vous observerez la première manifestation des blocages de l'élocution.

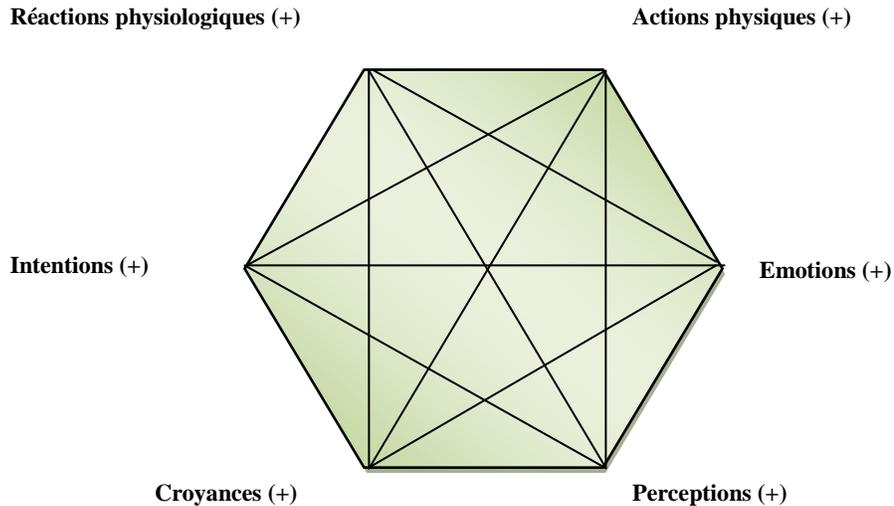
Question : Pourquoi les enfants qui ont des disfluidités très tôt dans l'enfance ne développent-ils pas, pour la plupart, un bégaiement chronique ?

Réponse : Les enfants qui manifestent des disfluidités dès leur petite enfance sont généralement aux prises avec le balbutiement ou une disfluidité développementale. Les émotions, les perceptions, les croyances et les jeux psychologiques propres au blocage chronique langagier prennent du temps à se former. Lorsque l'enfant évolue dans un environnement favorable, c'est-à-dire dépourvu du stress causé par des pressions à performer, son élocution n'en sera pas affectée. Dans ces conditions, les comportements de lutte et d'évitement qui mènent au blocage ne pourront jamais s'enraciner. En d'autres mots, l'Hexagone du Bégaiement n'aura jamais la chance de prendre forme.

Question : Pourquoi une personne peut-elle parler aux enfants sans difficulté et, quelques instants plus tard, bloquer complètement en parlant à un adulte ?

Réponse : Pour expliquer ce phénomène, rien ne vaut un exemple. Voyons le cas de Jeanne, une jeune femme qui travaille dans une maternelle, et comment elle se perçoit dans deux situations différentes.

JEANNE EN RELATION AVEC LES ENFANTS

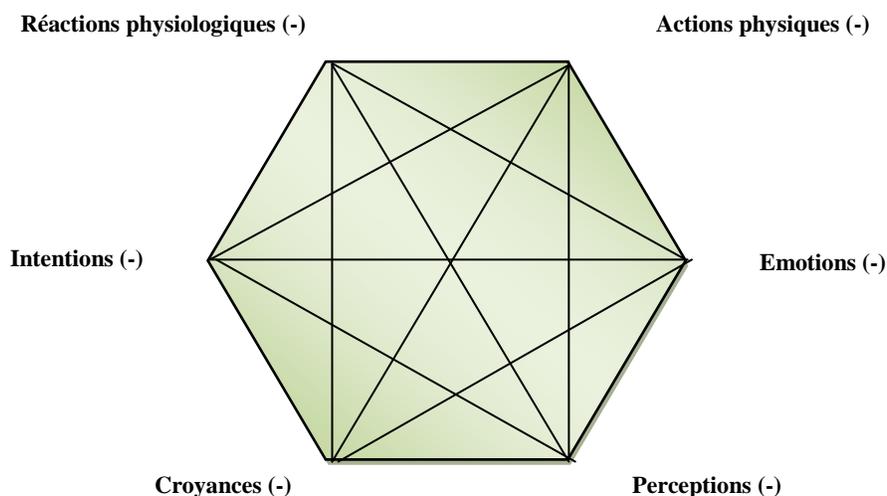


Dans la classe, Jeanne se perçoit clairement comme la patronne ; ses sentiments envers les enfants sont protecteurs et encourageants. Elle est la loi. En l'absence de quiconque pour défier ses connaissances et son autorité, ses intentions ne sont jamais ambiguës.

Il n'existe aucune ambiguïté relativement à la personne qui détient le contrôle. Elle ne se sent pas non plus jugée puisque personne dans sa classe n'est apte à la juger. Dans un environnement exempt de menace, les croyances qu'elle nourrit à son égard concordent avec la réalité. Par conséquent, lorsqu'elle s'exprime, il n'y a aucune raison pour qu'elle se retienne ; ses paroles sont alors prononcées avec fluidité.

Mais lorsque la classe se termine et qu'elle assiste à la réunion des professeurs où elle doit faire une présentation orale, elle évolue dans un environnement radicalement différent, ce qui donne naissance à un hexagone très différent.

JEANNE EN RELATION AVEC LES ADULTES



Lorsqu'elle rencontre ses pairs, les croyances de Jeanne qui l'amènent à penser qu'elle doit performer selon des standards élevés entrent en jeu. Elle perçoit les autres comme des juges, spécialement le directeur, pour elle un représentant de l'autorité. Cette situation déclenche des émotions comme la peur et la colère, sentiments qu'elle trouve non seulement difficiles d'exprimer mais aussi à s'avouer. Ayant le sentiment que les autres peuvent la juger, elle se sent menacée. Son corps/cerveau, qui ne peut distinguer entre une menace physique et une menace sociale, provoque la réaction génétique familière : bats-toi ou fuis.

Dans cet environnement menaçant, ses intentions deviennent partagées, ambiguës. D'une part, elle désire présenter son rapport ; d'autre part, elle ne veut pas se placer en situation risquée. La lutte dite d'approche/évitement qui s'ensuit devient évidente par son élocution haletante et fragmentée.

Cet exemple ne constitue pas une explication universelle de la raison pour laquelle les individus ont ou non des blocages. Mais il a le mérite de démontrer que des changements autour de l'hexagone peuvent affecter l'individu de façons significatives et comment de tels changements instaurent une situation ayant un effet accompagnateur sur l'élocution de l'individu.

Question : Pourquoi les blocages chroniques et/ou la temporisation ont-ils tendance, avec l'âge, à disparaître ou à connaître une importante réduction ?

Réponse : Le temps et l'expérience font qu'on instaure continuellement des changements concordants autour de l'Hexagone du Bégaiement. Développer des habiletés personnelles, remettre nos valeurs en question, établir des systèmes de support et élargir notre perspective de vie peuvent créer un Hexagone qui favorisera l'honnêteté, l'amour-propre, la liberté d'expression et le laisser-aller. Ces changements peuvent, en retour, favoriser une plus grande fluidité.

L'Hexagone donne de la crédibilité et fournit une fondation au concept du Syndrome Chronique du Bégaiement Persévérant (CPS) tel que proposé par le Dr. Eugene B. Cooper lors d'une présentation à la convention de 1986, à Détroit, de l'American Speech-Language-Hearing Association.

Le Dr. Cooper décrit le syndrome CPS comme "un désordre de la fluidité du langage chez les adolescents et les adultes résultant de plusieurs facteurs physiologiques, psychologiques et environnementaux, lesquels se caractérisent par (a) une régression suite à des périodes de rémission, (b) des habitudes réactionnelles caractéristiques d'ordres cognitif, affectif et physique (c) et, enfin, par la possibilité de rémission mais, étant donné la capacité curative actuelle, non pas d'une extinction du bégaiement."

L'Hexagone du Bégaiement pourrait expliquer de la façon suivante le syndrome du CPS. L'individu qui démontre le syndrome du CPS ne désire pas ou est incapable d'implanter tous les changements nécessaires autour de l'Hexagone pour fournir une bonne fondation à la fluidité totale ou durable. La personne peut vivre, par exemple, des *émotions* avec lesquelles elle n'est pas disposée à composer. Elle peut se limiter à des relations qui la forcent à *percevoir* le monde d'une certaine façon. En retour, cela lui enlèvera le désir de défier ses *croyances* intrinsèques à son sujet. Dans ces conditions, une thérapie de la parole ne pourra, à elle seule, désactiver le système qui supporte le blocage d'élocution. Par conséquent, cette personne aura toujours tendance à se retenir.

Mais l'Hexagone du Bégaiement *peut* contribuer à identifier les éléments dont l'amélioration aura l'effet le plus bénéfique sur son élocution. Si, par exemple, notre individu change ses perceptions de manière à réduire son niveau de stress de 25% ... d'augmenter de 25% les émotions qui pourront librement s'exprimer ... réduire sa tendance au perfectionnisme de 25% ... devenir 25% plus affirmatif ... réduire ses jeux d'auto-défaitisme de 25% ... et s'il combine tout cela avec un programme d'établissement de la fluidité, il sera alors en position de développer un Hexagone qui deviendra 25% plus favorable à la fluidité. Oh certes, son élocution ne sera jamais, selon toute vraisemblance, parfaitement fluide; mais elle pourra atteindre un niveau susceptible de satisfaire les besoins de l'individu.

En résumé, l'Hexagone du Bégaiement peut identifier *où* se situent ses faiblesses. Il peut également élargir la perspective du thérapeute et du client en leur évitant de se concentrer de façon obsessionnelle sur l'élocution à l'exclusion de ces autres facteurs qui doivent être travaillés.

CERTAINS PROBLÈMES NE PEUVENT ETRE RÉSOLUS

Un mot sur les "cures". On croit souvent pouvoir *résoudre* le bégaiement comme s'il s'agissait d'un problème de mathématique. D'accord, on peut toujours simuler la disparition d'un comportement en s'efforçant de ne pas le faire comme le suggèrent certains programmes d'établissement de la fluidité. Mais à moins d'élever ce processus à un niveau plus avancé, là où vous pourrez faire fondre la "colle" qui maintient le système du bégaiement en place, ce comportement aura toujours tendance à revenir.

Pourquoi ?

C'est ici que se trouve la grande ironie : plus vous vous efforcez de résoudre un problème de bégaiement, plus vous renforcez sa présence. Pour résoudre un problème, il vous faut continuer à le recréer.

Est-ce que cela signifie qu'on ne puisse résoudre certains problèmes ? Pas du tout. Vous *pouvez* trouver la solution à un problème algébrique compliqué. Vous *pouvez* aisément présenter une solution pour réorganiser la structure d'une corporation ou décider de l'endroit où vous prendrez vos vacances l'année prochaine. On peut résoudre ces problèmes parce qu'on ne tente pas de faire disparaître le problème d'algèbre, ni la corporation ni nos vacances. Mais lorsqu'il s'agit de faire disparaître quelque chose comme le bégaiement, il vous faut adopter une approche différente. Vous ne pouvez résoudre un problème simplement en le faisant "disparaître". Vous devez le *dissoudre*. Il ne s'agit pas d'un jeu de mots ; il y a un monde de différences entre ces deux approches.

Lorsque vous trouvez la solution à un problème, le sujet continue à exister, bien que sous une forme différente ou déguisée. A l'opposé, lorsque vous procédez à sa *dissolution*, le sujet disparaît parce que vous l'avez démantelé (comme vous le faisiez enfant lorsque vous démontiez les pièces d'un jeu de Léo avec lesquelles vous aviez fabriqué une automobile). Vous avez séparé les composantes pour anéantir leur interaction. Vous vous êtes débarrassé du problème en détruisant sa structure.

Supposons que Tom, Richard et Henry, âgés de 10 ans, forment un "gang de rue" d'insoumis dont vous désirez neutraliser l'action. En vous adressant à eux comme membre d'un gang, vous n'aurez qu'un succès mitigé. Plus vous vous adressez directement au groupe, plus vous confirmez l'identité du groupe. Mais en incitant séparément chacun des trois garçons à se joindre et à participer aux activités d'un groupement jeunesse, le gang sera dissout à l'intérieur d'une structure élargie. La structure qui donnait vie au gang n'existe plus, ses "composantes" ayant été démantelées et incorporées à d'autres structures. En fait, le gang et vos problèmes auront tout simplement disparu.

De façon similaire, à trop se concentrer sur le bégaiement chronique (ce que font, hélas, trop de programmes thérapeutiques) on ne fait que l'enraciner dans le psychique de l'individu. Le fait de le démanteler en un système composé de six facteurs détruit non seulement sa forme, mais vous identifie six sous-problèmes auxquels il vous faut vous

adresser, au lieu d'un seul. Mon expérience personnelle m'a démontré qu'il est bien plus productif de cesser d'être obsédé par l'élocution pour se concentrer davantage sur les six éléments du système du bégaiement.

LE RÔLE DE L'ORTHOPHONISTE

Qu'en est-il du rôle de l'orthophoniste dans ce nouveau paradigme ? Doit-il évoluer ?

Il y a plusieurs années, j'ai animé plusieurs séminaires sur l'Hexagone du Bégaiement lors de la dixième convention annuelle de la National Stuttering Association à Washington D.C. En me dirigeant vers l'aéroport, une personne ayant assisté à un de mes séminaires me posa une question familière : "N'est-il pas irréaliste d'espérer qu'un orthophoniste puisse assumer une tâche aussi exigeante ? " C'est là une question qui a trouvé des échos lorsque le Dr. Don Mowrer (Université de l'État de l'Arizona) et moi discutons sur Internet.

Comme le fit remarquer Mowrer, il serait étonnant qu'un orthophoniste soit aussi compétent en psychologie qu'il peut l'être pour enseigner l'affirmation de soi et une variété d'habiletés cognitives et comportementales. Loin de moi l'idée d'espérer que mon médecin de famille puisse être à la fois pédiatre, urologue, cardiologue, dermatologue et tout autre "logue" dont je pourrais avoir besoin. La valeur de mon médecin de famille réside plutôt dans sa capacité à poser un diagnostic. Bien qu'il puisse se spécialiser dans une discipline précise, son utilité réelle réside dans sa compréhension du fonctionnement de mon système.

De façon similaire, un orthophoniste compétent doit bien connaître la pathologie de la parole et pouvoir *reconnaître ou identifier* les autres facteurs qui peuvent avoir un impact sur l'élocution de son client. Tout comme le médecin de famille ou le généraliste, le thérapeute doit pouvoir diagnostiquer le problème et, à moins d'en avoir les compétences nécessaires, être disposé à diriger son client vers les ressources thérapeutiques appropriées lorsque de tels services s'imposent. Mais pour pouvoir le faire, le thérapeute doit posséder une compréhension adéquate du système du bégaiement dans son ensemble au lieu de ne se limiter qu'au seul mécanisme de la parole.

EN RÉSUMÉ

Depuis des années, on s'efforce d'identifier le "facteur" génétique produisant le blocage de bégaiement. Je suggère plutôt que le blocage d'élocution est en fait le produit d'un système interactif se composant des réactions physiologiques, des actions physiques, des émotions, des perceptions, des croyances et des intentions de l'individu. Il ne s'agit pas d'un système inerte ; c'est un système en perpétuel changement, influencé et modifié selon les circonstances. Ce système fonctionne selon les paramètres suivants :

1. Tous les éléments de l'Hexagone sont en relation dynamique les uns avec les autres. Lorsque la plupart de ces éléments sont négativement biaisés, le mode négatif de ce

33 Un nouveau paradigme du bégaiement.

système s'en trouvera amplifié. Par conséquent, même si un de ces éléments est devenu positif, comme, par exemple, une élocution améliorée suite à une thérapie, cet élément subira des pressions des autres éléments du système de manière à retourner dans le mode négatif précédent afin que le système retrouve son précédent équilibre négatif. Par contre, lorsque la majorité des éléments de l'Hexagone sont positifs, ils créeront alors un système positif qui accueillera favorablement tout changement positif, tel qu'une élocution plus fluide et plus expressive.

2. Pendant les périodes favorables, l'Hexagone aura tendance à être positivement biaisé. Il encouragera alors un état de bien-être physique et émotif. Inversement, un échec professionnel, une amitié rompue ou tout autre incident regrettable produiront des changements négatifs correspondants tout autour de l'Hexagone, changements qui provoqueront la disfluidité.

3. Chaque mot possède son propre Hexagone, dépendant de ce qui lui est associé et des circonstances dans lesquelles il est utilisé. Lorsque la personne est inconfortable avec les émotions négatives rattachées à un mot, elle aura tendance à retenir ses émotions et à bloquer sur le mot afin d'éviter d'avoir à revivre ces émotions.

4. Quand nous parlons, le cerveau fonctionne comme un radar. Il détecte à l'avance les situations et les mots menaçants, information qu'il traite en millièmes de seconde, *mot par mot*, pour ensuite prévoir des stratégies « correctives » en la forme d'un blocage d'élocution. Au niveau de l'inconscient, le blocage d'élocution est perçu comme nécessaire par l'individu afin de se protéger contre des blessures émotives, physiques ou sociales.

5. Certaines situations sembleront toujours biaisées dans un sens ou dans l'autre. Par exemple, pour comprendre pourquoi un individu a l'habitude d'avoir des difficultés à dire son nom, on doit se référer à ses perceptions, ses croyances et ses émotions et leurs relations avec son nom.

6. Une des meilleures manières d'étouffer des sentiments consiste à faire échec au véhicule à travers lequel on exprime les émotions - la parole. Retenir sa respiration et/ou resserrer les muscles intervenant dans la parole constituent des manières efficaces de provoquer un blocage de la parole.

7. Exécuter, en parlant, une Manœuvre Valsalva produira également un blocage de l'élocution.

8. *Temporiser* est une autre façon de se protéger contre des émotions non désirées. La temporisation se manifeste lorsque l'individu persiste à répéter un mot ou une syllabe parce qu'il craint de bloquer sur le mot ou la syllabe suivante.

9. La *disfluidité développementale*, le *balbutiement*, le *blocage* et la *temporisation* dépendent d'une dynamique qui leur est propre. Il ne s'agit pas d'une succession de points sur une même échelle. C'est pourquoi on doit identifier ces phénomènes par une terminologie propre à chacun.

34 Un nouveau paradigme du bégaiement.

10. Implanter des changements positifs influencera positivement la vie de l'Hexagone d'un individu. Ces changements amèneront une élocution plus facile et plus expressive/affirmative

11. Plus nombreuses seront les intersections que vous modifierez autour de l'Hexagone, plus vos chances seront bonnes d'instaurer un système positif qui s'auto-maintiendra et qui produira une élocution plus affirmative et sans entraves.

Tout comme la petite voiture téléguidée dont nous parlions plus tôt, on a toujours perçu le blocage d'élocution comme une "chose", une forme vivante impétueuse et imprévisible dotée de son propre cerveau. Mon rétablissement personnel d'un bégaiement chronique s'est vraiment produit lorsque je défiai ce concept, que "j'ouvris le capot" pour scruter l'intérieur et que je m'aperçus que j'avais affaire à un système. Ma physiologie en avait formé les composantes. Mes émotions servaient de carburant au moteur. Mes croyances servaient de transmission. Ma programmation liait les parties les unes aux autres. Mes perceptions déterminaient la trajectoire à long terme. Finalement, mes intentions déterminaient la direction à prendre.

En ayant identifié les composantes et leur fonctionnement, ma perception du blocage de la parole changea ; au fur et à mesure que j'accomplissais des progrès à chacune des intersections, le système se transformait jusqu'à ce que, avec le temps, le bégaiement devienne simplement dissout.

Pas un seul instant je n'oserais prétendre que tous les individus peuvent réussir à faire disparaître leurs blocages d'élocution. Mais par une compréhension adéquate de la véritable nature du problème, on peut maximiser les divers efforts entrepris pour améliorer notre capacité à nous exprimer, à communiquer.

L'EFFET HAWTHORNE ET LE BÉGAIEMENT CHRONIQUE

En 1927, la compagnie Western Electric initia une série d'études, à son usine de Hawthorne, sur les facteurs affectant l'état d'esprit et l'efficacité des travailleurs dans leur environnement de travail – études que le Professeur T.F. Gautschi du Collège Bryant qualifia de « probablement la plus importante et la plus influente étude scientifique jamais réalisée en psychologie du travail. »

Je me rappelle avoir étudié les Études Hawthorne en Sociologie 101 : en fait, c'est la seule chose dont je me rappelais de ce cours. C'est seulement 40 ans plus tard que je devais réaliser la relation frappante entre les Études de Hawthorne et notre compréhension du bégaiement chronique.

COMPRENDRE L'EFFET HAWTHORNE

Un peu d'histoire. L'usine de Hawthorne était le bras manufacturier pour les compagnies de téléphone de Bell Systems. Elle employait plus de 29 000 hommes et femmes dans la fabrication de téléphones, de terminaux, des inducteurs, des câbles de téléphones, des câbles isolés de plomb et autres équipements téléphoniques.

Au milieu des années 1920, l'usine de Hawthorne entreprit une série d'études afin de trouver comment améliorer la productivité des travailleurs. La compagnie s'interrogea particulièrement à savoir si des changements dans l'éclairage, l'horaire des pauses et d'autres conditions de l'environnement de travail pouvaient accroître la productivité. On croyait que même des améliorations mineures pouvaient avoir un impact important sur les résultats financiers par son énorme volume de produits fabriqués pour le réseau de Bell.

Une des premières expériences impliquait une équipe de six femmes sur la ligne de montage des inducteurs. Ces volontaires furent retirées de la ligne de production afin de les isoler dans une pièce plus petite où on pouvait manipuler divers éléments de leur environnement de travail.

On commença par regarder si la variation de l'intensité de l'éclairage avait un impact positif sur la production. Débutant avec la même intensité que sur la ligne de production, ils l'augmentèrent petit à petit.

La production augmenta.

36 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

Agréablement surpris des résultats, ils augmentèrent encore l'intensité de l'éclairage.

La production augmenta encore.

Confiants d'être sur une bonne piste, ils continuèrent d'augmenter l'éclairage un peu à la fois jusqu'à atteindre un niveau d'éclairage bien plus élevé que le niveau normal. À chaque augmentation, la production de ces six femmes continua d'augmenter.

C'est alors que les chercheurs décidèrent de valider leur hypothèse à l'effet qu'un meilleur éclairage se traduisait par une plus grande productivité. Ils rétablirent donc l'éclairage au niveau de départ et la diminuèrent lentement.

À leur grand étonnement, la production continua à augmenter.

Était-ce un hasard ? À la fois décontenancés et intrigués, les chercheurs réduisirent encore l'éclairage. Hey oui ! La production augmenta toujours. Ils diminuèrent l'éclairage progressivement jusqu'à ce que les travailleuses aient un éclairage très faible. Malgré chaque réduction du niveau de l'éclairage, la production ne cessa d'augmenter. Puis on amena l'éclairage à un niveau où les travailleuses pouvaient à peine voir ce qu'elles faisaient. C'est alors que leur production commença à se stabiliser.

Que se passait-il ?

Il était clair que le niveau d'éclairage à lui seul n'augmentait pas la production, surtout qu'elle continua à augmenter malgré des conditions d'éclairage moins favorables. À la faveur de tests sur d'autres facteurs environnementaux, ils trouvèrent l'explication. Bien que ces changements de l'environnement de travail aient eu des effets moins importants, le fait de regrouper ces travailleuses leur permit de se fusionner en un groupe homogène. Et c'était la création de cette dynamique de groupe qui eut un impact majeur sur l'état d'esprit et la productivité de chaque membre du groupe.

Afin de mieux comprendre ce qui s'est passé, considérons de plus près les différences entre les deux environnements de travail et comment elles peuvent influencer les femmes du groupe de production d'inducteurs. Lorsqu'elles n'étaient qu'un numéro de la chaîne de production, les travailleuses n'avaient aucun sentiment d'importance. Elles n'avaient que très peu de rapports personnels les unes avec les autres. Leur relation avec le patron en était une de confrontation. Il (et c'était toujours un « il ») était celui qui tenait le fouet, les exhortant à travailler plus fort et plus vite. Il y avait peu de responsabilités face à la qualité du produit. D'autres déterminaient les standards et elles n'avaient qu'à suivre les instructions. Il n'y avait que très peu de place à la fierté dans ce qu'elles faisaient.

C'était, comme on le dit souvent, juste une job.

37 L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.

Mais tout cela changea lorsqu'on les retira de la chaîne de montage pour leur donner leur propre environnement de travail. Dès le début, elles se réjouirent de l'attention que l'équipe de chercheurs leur accorda. Chaque femme n'était plus seulement qu'un visage impersonnel de la ligne de montage. Elle était maintenant devenue « quelqu'un ».

Maintenant regroupées, il leur était plus facile de communiquer entre elles. Des amitiés se créèrent. Les femmes commencèrent à socialiser après les heures de travail, se visitant les unes les autres à leurs résidences, souvent participant ensemble à des activités récréatives après le travail.

Leur relation avec leur superviseur se transforma également. Le superviseur, auparavant craint, devient une personne à qui on pouvait faire appel, quelqu'un qui les connaissait par leur prénom et qui pouvait les complimenter pour leur bon travail. Il était aussi devenu une personne ressource vers qui les femmes pouvaient se tourner lorsqu'il y avait un problème à résoudre. Se forma alors une appartenance au groupe accompagnée d'une fierté de ce qu'elles pouvaient accomplir. Tous ces facteurs contribuaient à la meilleure performance du groupe.

L'Étude du groupe des inducteurs ne représentait qu'une expérience parmi d'autres qui se déroulèrent pendant cinq ans. Les résultats des Études de Hawthorne furent soigneusement compilés et publiés dans un livre de 600 pages par un professeur du Harvard Graduate School of Business Administration et deux hauts dirigeants de l'usine de Hawthorne de la compagnie Western Electric. Parmi les conclusions de ces études, la plus importante est probablement la suivante : on ne peut comprendre les améliorations d'une situation qu'en observant chacun des groupes de travail dans la perspective d'un système social. En résumé, aucun facteur physique relatif au travail, pris isolément, ne pouvait expliquer l'augmentation de la productivité du groupe des inducteurs. Ni l'éclairage, ni aucun autre changement dans l'environnement de travail, bien que certains de ces changements aient eu un impact quelconque. Les améliorations qui en découlèrent s'expliquent d'abord par l'impact du système social qui se forma et son influence sur la performance de chaque membre de ce groupe de travailleuses. Vers la fin de l'étude, les auteurs commentèrent :

« On doit considérer les activités de travail de ce groupe, ainsi que leurs satisfactions et insatisfactions, comme les manifestations d'un réseau complexe d'interrelations. »

Avec le temps, ce phénomène devait être identifié comme l'Effet Hawthorne.

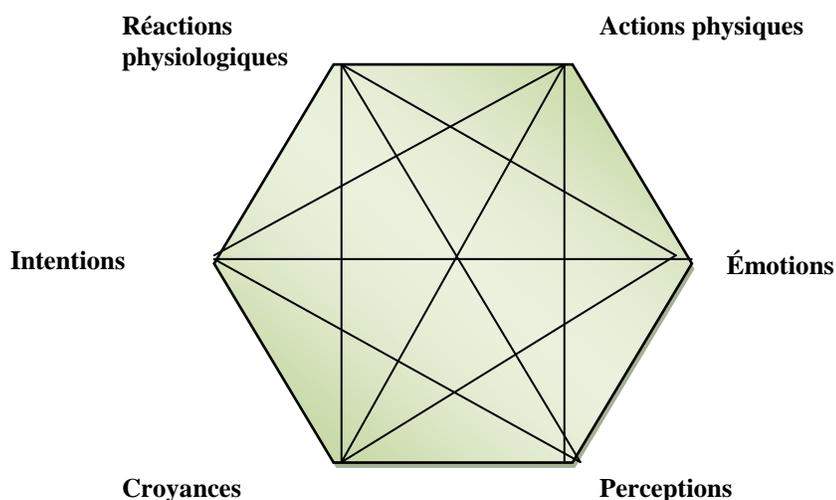
L'EFFET HAWTHORNE ET LE BÉGAIEMENT CHRONIQUE

C'est avec une grande satisfaction que je constatai que les termes utilisés dans l'Effet Hawthorne étaient presque identiques aux mots que j'avais utilisés pour décrire le phénomène du bégaiement. Les auteurs décrivent les relations du groupe de production

des inducteurs comme un système « qui doit être considéré comme tel puisque chacun de ses membres est en relation d'interdépendance avec les autres membres du groupe. »

Ces observations sont similaires à mes commentaires dans mon texte sur l'Hexagone du bégaiement où j'explique que le bégaiement peut être mieux compris en tant que système interactif composé d'au moins six facteurs essentiels – actions physiques, émotions, perceptions, croyances, intentions et réactions physiologiques.

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



Dans ce modèle, chaque intersection influence, et est influencée par, chacune des autres intersections, de telle sorte qu'un changement à l'une quelconque de ces intersections se fera sentir sur toutes les autres intersections du réseau, comme une goutte d'eau tombant sur une toile d'araignée.

Une telle perspective n'est cependant pas un concept accepté d'emblée par tous, et spécialement ceux qui souhaitent des explications simples.

UN PROBLÈME À PLUSIEURS VISAGES

Je comprends qu'on puisse souhaiter une seule cause au bégaiement ; il serait alors bien plus facile d'y travailler s'il ne se résumait qu'à un seul problème. Certains chercheurs pensent que le bégaiement est dû à une anomalie du cerveau et consacreront leur vie à la trouver. D'autres croient plutôt qu'il s'agit d'un problème émotif. Ou, encore, d'un

39 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

problème de coordination. Ou toute autre cause unique. Martin Schwartz, dans son livre *Stuttering Solved*, avance même, qu'un jour, on pourra faire disparaître le bégaiement simplement en prenant une pilule.³⁶

Leur raisonnement se compare à celui des quatre non-voyants tentant de décrire un éléphant, chacun d'eux entrant en contact avec une partie différente de l'animal – la trompe, les pattes, les oreilles, la queue. Le premier compara l'éléphant à un serpent alors que le second le décrivit plutôt rond et solide comme un arbre. Le troisième le compara à une feuille de palmier (large et mince), alors que le quatrième conclut qu'il était petit et semblable à une corde. On a tendance à adapter notre raisonnement selon la perception limitée que nous avons de l'objet.

Le problème devient encore plus confus lorsqu'on réalise que chaque observateur a en partie raison parce que, tout comme les quatre non-voyants, chacun décrit adéquatement une partie du casse-tête.

Supposons que quelqu'un en vient à la conclusion que les six membres du groupe des inducteurs de l'usine Hawthorne augmentèrent leur performance parce qu'ils développèrent une attitude plus positive envers leur travail. Cette hypothèse serait vraie. Impossible pour ces femmes d'améliorer leur sentiment envers la direction, leur travail ou leurs collègues en l'absence d'un changement d'attitude. Malgré cela, leurs émotions positives ne suffisent pas, à elles seules, pour expliquer le changement qui s'amorça.

Leurs *croyances* envers la direction et elles-mêmes ont également subi une transformation positive. La direction n'était plus perçue comme indifférente et source d'exploitation, mais plutôt comme aidant et un facteur de croissance. De plus, leur *perception* de leur superviseur se modifia de façon importante. La relation nous/il fut remplacée par une relation « nous ». Les efforts d'amélioration des conditions de travail étaient perçus dans le meilleur intérêt de chacune. Leur dirigeant était devenu un bon gars qui se souciait de leur bien-être. Leurs *intentions* ont aussi subi une transformation au fur et à mesure qu'elles développèrent une fierté à produire plus que les travailleuses sur le plancher de la chaîne de production. Leurs frustrations disparaissaient, réduisant ainsi toute *réaction physiologique au stress* nuisible à leur production. Tous ces facteurs s'influençaient les uns les autres, pour établir un nouveau système social qui, en retour, donna lieu à de nouveaux comportements.

Cela impliquait des émotions, bien sûr, mais seulement comme facteur contributif. L'amélioration de la satisfaction et de la performance de ces femmes découla de l'Effet Hawthorne puisque leurs émotions, perceptions, croyances, intentions et réactions physiologiques interagissaient *en tant qu'un système* propice à une expérience de travail enrichie.

³⁶ Effectuez une recherche sur Internet avec Jerry Maguire et le Pagonclone à cet effet.

Toute personne tentant de comprendre ce qui se passait en ne se limitant qu'à un seul aspect du système n'a pas une vue d'ensemble lui permettant de vraiment saisir ce qui se passait.

Examinons maintenant la relation de l'Effet Hawthorne avec le bégaiement et, en particulier, les degrés variables de succès des thérapies de la parole.

LA DYNAMIQUE D'UNE RELATION THÉRAPEUTIQUE

Dans les années 1960, j'ai lu un livre intitulé *Client-Centered Therapy* du psychologue Carl Rogers, livre qui, pour moi, ne pouvait alors tomber mieux. Depuis deux ans, j'entreprenais une psychanalyse, 3 jours par semaine, qui semblait mener nulle part. Le livre de Rogers m'a aidé à comprendre pourquoi je ne réussissais pas à tirer profit de cette thérapie.

Selon Rogers, les progrès qu'un client connaît en thérapie ne pouvaient s'expliquer par le fait que le thérapeute soit Freudien ou Jungien (Carl Jung était psychologue) ou tout autre « ien ». Non, c'est plutôt la perception que le client se fait de la *qualité* de la relation entre lui (ou elle) et le thérapeute – à quel degré la confiance, l'encouragement et l'estime de soi ont-ils évolué ?

La méthode thérapeutique de Rogers était simple. Le thérapeute réagissait simplement à ce que le client disait de manière empathique et encourageante. Lorsque le client réalise la sincérité de cette empathie et de l'encouragement, il ou elle se sentira accepté(e) et suffisamment en confiance pour progresser vers l'autre aspect à traiter. Puis lentement, au compte-gouttes, la personne s'ouvre comme une fleur au fur et à mesure que ses peurs, ses sentiments et ses croyances cachés font surface, là où ils peuvent être travaillés.

C'est précisément ce qui ne s'est *pas* produit dans ma relation avec le psychanalyste. Bien que je sache que les psychanalystes ne doivent pas réagir, je m'attendais à ce qu'il s'établisse une certaine connexion entre lui et moi. Je pense que si cette relation fut improductive, c'est justement à cause de ce manque de contact humain. Ce sentiment d'être apprécié et accepté – ce qui m'aurait aidé à mieux comprendre ce que je ressentais – était absent. Je finis par rompre cette relation avec le psychanalyste – une de mes meilleures décisions.

Mais quelle relation avec une thérapie de la parole ?

À mon avis, tout. J'avance que les progrès d'un individu en thérapie de la parole ne dépendent pas des techniques utilisées par le thérapeute. Au mieux, ces techniques corrigeront certaines actions physiques qui viennent contrecarrer une élocution sans effort. Au pire, elles ajouteront un autre niveau de contrôle à une manière de parler déjà trop

41 L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.

contrôlée. Ce qui mène à la réussite, c'est la thérapie de la parole *plus* l'influence de l'Effet Hawthorne (la relation entre le thérapeute et son client).

UN EXEMPLE

Utilisons une situation hypothétique. Ayant un problème de bégaiement, vous décidez de travailler avec un orthophoniste – appelons-le Bob – qui a planifié un programme intensif de deux semaines pour une demi-douzaine de clients à un centre local de conférences. En plus d'y participer, vous vivrez au centre pendant toute sa durée.

Précisons que Bob utilise une technique d'établissement de la fluidité (fluency shaping approach) impliquant, la première semaine, des heures de pratiques avec un moniteur vocal pour que vous réalisiez comment vous créez des tensions musculaires à vos cordes vocales. Pendant cette première semaine, vous en apprendrez aussi beaucoup sur la façon dont la parole fonctionne de manière à vous permettre de visualiser mentalement le processus. La deuxième semaine, vous mettez en pratique les techniques apprises dans des situations réelles, telles qu'au téléphone ou sur la rue.

À la fin de la première semaine, vous percevez de réels progrès. Vous avez démystifié votre bégaiement en apprenant ce qui se produit dans votre boîte vocale lorsque vous parlez ou que vous bloquez. Grâce à la rétroaction électronique, vous êtes maintenant en mesure de faire la différence entre des cordes vocales tendues et détendues, ce que vous ignoriez auparavant. Tout cela vous est très utile.

Mais est-ce vraiment tout ce qui se passe ?

Pas réellement. Il y a bien plus que cela et c'est en relation avec l'Effet Hawthorne.

Bob étant une personne ouverte et accueillante, vous vous sentez, pour la première fois, totalement acceptée, même pendant des situations d'élocution difficiles. Le but de chaque communication entre vous et Bob ne se limite pas à l'échange d'informations, mais aussi à améliorer votre estime de soi. Chaque rétroaction positive s'accompagne d'un énoncé positif qui renforce votre confiance. Bob comprend très bien chacune de vos inquiétudes et fait preuve de beaucoup de patience à étudier avec vous les problèmes qui se présentent. Rien de ce que vous dites n'est mal reçu. Votre relation avec les autres membres du groupe sont également empathiques.

Dans un tel environnement favorable à votre psychisme (John y va du mot « eupsychian »), votre perception du moi commence à changer. Non seulement votre élocution change, mais il en est de même pour votre confiance en vous, l'image que vous vous faites de vous-même et de vos croyances qui vous autolimitaient. Vous êtes maintenant plus disposé à exprimer ce que vous ressentez. Tous ces nouveaux changements positifs commencent à prendre la forme d'un système renforcé et optimiste, lequel renforce et appuie vos nouveaux comportements langagiers. Au fur et à mesure de la progression, les éléments du nouveau système continuent à se renforcer les uns les autres.

Et voilà le résultat ; dès la fin du programme de deux semaines, le système est devenu capable de s'améliorer de lui-même.

APPRENDRE À SE TENIR À VÉLO

Arrêtez-vous un peu et réfléchissez-y. L'établissement d'un système qui s'auto-entretient est loin d'être une expérience unique pour nous. Vous rappelez-vous lorsque vous avez appris à monter à vélo ? Ce souvenir est encore frais à ma mémoire. Mon père m'a aidé à apprendre en courant à côté de moi dans la rue, tenant le vélo en équilibre alors que je pédalais. Que d'allers-retours on a faits. Je me souviens encore que, après quelques jours d'essais infructueux, je ne croyais jamais y arriver. En fait, je ne savais même pas ce qu'était le « y » auquel je pensais. Ce but me semblait simplement inaccessible. Mais mon corps, lui, apprenait au niveau de l'inconscient. Petit à petit, je devais découvrir le sentiment qu'on ressent lorsqu'on reste en équilibre sans l'aide de personne.

Je me souviens du jour où j'y suis parvenu. Cette journée-là, j'amenai mon vélo dans l'entrée et le plaça à côté de la porte d'entrée. J'enfourchai mon vélo, utilisant la porte pour me lancer. Puis je poussai. Je présume que mon subconscient traita mes précédents essais sans que j'en sois conscient puisque, sans prévenir, mon corps trouva le moyen de rester en équilibre. J'y arrivai, juste comme ça.

« Wow », me dis-je. « C'est ça, monter à vélo. »

Cela se compare aux changements qui s'installent grâce à une relation thérapeutique vraiment favorable. Les habiletés acquises et les changements personnels qui s'instaurent pendant ce processus d'apprentissage se mettent à travailler ensemble. Apparaît alors une réalité toute différente.

Ce n'est pas que votre élocution qui s'est transformée.

Vous avez, aussi, changé.

LA RECHUTE

Pourquoi, alors, contrairement à l'apprentissage de se tenir sur un vélo, observe-t-on une telle proportion de rechutes après une thérapie de la parole ? Pourquoi, après quelques semaines ou quelques mois, tant de gens se retrouvent-ils à lutter de nouveau avec ce même vieux problème d'élocution ? Encore une fois, à cause de l'Effet Hawthorne.

Revenons à nos dames dans la pièce des inducteurs. Une des questions restées sans réponse était : « Que s'est-il passé lorsque s'acheva l'expérience et que les six femmes

43 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

retournèrent à leur emplacement régulier sur la ligne de montage. Ont-elles continué à performer tout autant ? »

J'en doute.

Peut-être ont-elles conservé leur même niveau de production au début. Pendant une certaine période, les nouvelles émotions, perceptions, croyances et intentions ont continué à se renforcer les unes les autres. Mais en l'absence d'un renforcement continu grâce à un environnement propice, ces femmes sont, de façon graduelle et inconsciente, revenues dans leur ancien environnement – un environnement qui n'encourage pas l'initiative personnelle et dépourvu de tout élément personnel, un environnement qui favorisait une relation conflictuelle entre le travailleur et son superviseur. Finalement, les femmes redevinrent tout simplement « des travailleuses ordinaires ». Leur production diminua.

De façon similaire, le client qui quitte la clinique du thérapeute retrouve un monde où les gens avec qui il interagit ne sont pas là pour l'aider à bâtir son estime de soi. Ils n'auront pas non plus la patience voulue lorsqu'il luttera avec ces difficultés de la parole. En fait, les gens que nous côtoyons au jour le jour sont des personnes pressées, insensibles, insuffisamment informées et centrées sur leur agenda personnel. Pire encore, le client peut tout aussi bien retourner dans sa famille dont les membres ne sont pas expressifs, le jugeront et n'auront que peu d'égard envers ses besoins.

Étant donné la grande fragilité de ce nouveau système positif qu'il s'est créé dans la clinique du thérapeute, ce système peut facilement se briser à cause d'un manque de support. Puis, soudainement, ce client qui fit de grands progrès dans le bureau du thérapeute se retrouvera paralysé et incapable de parler lorsqu'il retourne à la maison ou au bureau. Les techniques de fluidité qu'il a si péniblement apprises sont si difficiles à utiliser lorsque certaines situations langagières se transforment en panique. Les risques sont à ce point écrasants, qu'il (ou elle) battra en retraite pour revenir à ses vieilles habitudes d'élocution.

Plusieurs thérapeutes sont convaincus que l'amélioration de la fluidité chez leurs clients repose surtout sur leur habileté à employer une technique particulière de fluidité. Ces cliniciens tombent dans le même piège que les premiers chercheurs de Hawthorne lorsqu'ils tentèrent d'expliquer la meilleure performance du groupe de femmes de production des inducteurs. Si les chercheurs n'avaient pas validé leurs observations en diminuant l'éclairage dans le lieu de travail, ils auraient pu en conclure que l'augmentation de la performance avait été causée par un meilleur éclairage. De façon similaire, le thérapeute qui se concentre uniquement sur les techniques d'établissement de la fluidité pourrait conclure que les améliorations ne peuvent que découler de ces techniques et, ainsi, ne pas voir l'importance de la relation entre lui et son client.

Dans les deux exemples des travailleuses et de la personne qui bégaié en thérapie, l'Effet Hawthorne y tient un rôle majeur – et, dans bien des cas, le rôle principal – en fait, dans toute augmentation ou diminution de la performance. Le grand défi, donc, consiste à trouver comment faire pour que nos émotions, nos perceptions, nos croyances, nos

intentions et nos actions physiques puissent s'auto-maintenir, même dans un environnement inamical.

COMPRENDRE NOS MISES EN FORME PAR DÉFAUT

Je travaille présentement avec un ordinateur Macintosh; Word est mon programme de traitement de texte. À l'ouverture d'un nouveau fichier Word, l'écran se présente selon des mises en forme par défaut. Les marges de tout nouveau document sont automatiquement à 0 pouce à gauche, et à 6 pouces à droite. La police est toujours Times Roman, 14 points. Les tabulations sont aux quarts de pouce jusqu'à un pouce, et à un demi pouce par la suite. Le texte est aligné à gauche mais pas à droite. Ce sont les préférences par défaut du document, et tout nouveau document s'ouvre avec ces mises en forme par défaut. Je n'ai rien à faire.

Mais si je le désire, je peux modifier ces mises en forme à volonté. Supposons que je commence un nouveau document. J'utilise les menus déroulants pour changer la police à Helvetica 12 points. Je peux justifier mon texte des deux côtés et ajuster la marge à 1,5 pouce sur la gauche et à 5 pouces sur la droite. Je peux fixer la tabulation de l'extrémité gauche à un demi-pouce. Tout ce que j'écrirai dans ce dossier sera par la suite formaté selon ces paramètres.

Mais lorsque je ferme ce document et en ouvre un troisième, il adoptera les préférences du premier document.

Pourquoi ? Pourquoi le troisième document n'adopte-il pas les préférences du second ? Après tout, ce dernier ne contient-il pas les derniers ajustements ?

La réponse – c'est que les mises en forme par défaut n'ont pas été changées.

Afin de modifier les mises en forme par défaut dans Microsoft Word, je dois poser une autre action. Je dois ouvrir le menu qui me permet de déterminer divers styles de textes. Je choisis mes nouvelles mises en forme. Puis je clique sur un choix qui dit : « Utiliser comme défaut. » Une fois cela fait, *tout nouveau document Word que j'ouvrirai*, et non seulement le suivant, sera formaté selon les mises en forme que je viens tout juste de déterminer. C'est que, cette fois, je viens de modifier les mises en forme par défaut.

Le fonctionnement de mon programme de traitement de texte se compare au fonctionnement de mon psychique³⁷. Supposons que vous êtes en thérapie continue avec un orthophoniste. Aujourd'hui, vous avez l'impression d'avoir pas mal progressé. Vous n'avez, pour ainsi dire, pas eu de blocage. Étant donné que le thérapeute est intéressé, qu'il

³⁷ Psychique : qui concerne l'âme, l'esprit, la pensée en tant que principe auquel on rattache une catégorie de faits d'expérience (perception, mémoire, par ex.)

45 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

vous encourage, qu'il est patient et compréhensif, il vous est plus facile de parler puisque vous êtes conscient de sa présence rassurante.

Puis vous quittez son bureau pour aller dans la rue.

Vous venez de pénétrer dans un nouvel environnement. (Cela se compare à ouvrir un nouveau fichier.) Vous marchez jusqu'à l'arrêt d'autobus et attendez l'autobus qui vous conduira à la maison. L'autobus arrive, vous payez votre billet et vous devez demander au chauffeur un ticket de transfert.

Ah!, un mot avec un « t ». Vous n'aimez pas les mots commençant avec un « t ». Des douzaines, non, des *centaines* de fois, vous vous êtes retrouvé en ligne pour demander un transfert avec votre langue collée au palais. Pourquoi, alors que c'était si facile dans le bureau du thérapeute, alors que vous pouviez prononcer les mots avec un « t » sans effort – comme une goutte s'écoulant d'une champelure – *pourquoi* bloquez-vous soudainement sur le mot « transfert ? »

Est-ce la soudaine hausse de pression du moment qui est la cause de votre ressac ? Bien que vous ayez fait de substantiels progrès avec l'orthophoniste, vos nouvelles perceptions, vos nouvelles croyances et vos actions physiques langagières ne sont pas encore suffisamment enracinées pour devenir les mises en forme par défaut. Elles doivent encore s'organiser en un système qui s'auto-maintiendra – un système suffisamment solide pour supporter la pression du monde extérieur.

Jetons un coup d'œil aux diverses mises en forme par défaut et la façon dont elles sont structurées afin de travailler de pair. Tel que décrit dans mon précédent article (« Développer un nouveau paradigme pour le bégaiement »), j'ai observé qu'il existe six éléments du système du bégaiement, qu'on doit percevoir comme la manifestation d'un système complexe d'interrelations. Je désigne ce système l'Hexagone du Bégaiement.

Chacune de ses intersections possède ses propres mises en forme par défaut. À moins de réussir à modifier ces mises en forme par défaut, vous ne pourrez établir un nouveau système qui s'auto-renforcera.

DÉFAUT # 1 : ÉMOTIONS

Il existe des émotions négatives à cause desquelles on changera de trajectoire pour les éviter – la peur, l'impuissance, l'embarras, la colère et la vulnérabilité sont parmi les plus évidentes qui me viennent à l'esprit. De fortes émotions peuvent donner lieu aux disfluidités normales que je désigne « balbutiement », un mot consacré à la brisure du langage qui se produit lorsque la personne est contrariée, confuse ou simplement décontenancée³⁸. Mais le balbutiement n'est pas la même chose que les actions physiques

³⁸ John emploie le terme discombobulated

liées au blocage et qui caractérisent le blocage chronique du bégaiement. Il ne se produit pas avec le même bagage émotionnel. En fait, on balbutie tout le temps, sans même en prendre conscience. C'est seulement lorsqu'on n'arrive pas à parler, même si on s'efforce de le faire, que s'installe la panique. Dans ce cas, la mise en forme par défaut découle du niveau et du type d'émotions que nous sommes disposés à tolérer.

Prenons l'exemple d'une fille qui a des difficultés à exprimer ce qu'elle ressent dans ses relations interpersonnelles. Nombreuses sont les émotions – colère, blessure, peur de l'abandon – qu'elle se refusera de vivre. Ce qu'elle se permet ou pas d'expérimenter devient la mise en forme par défaut pour ses émotions. Voyons les diverses manières sous lesquelles se manifesterait cette mise en forme par défaut.

- *Jeanne ressent des émotions contradictoires à l'idée de rompre avec son chum. D'un côté, elle se sent étouffée par cette relation. Par contre, elle croit que le garçon est dépendant affectif et qu'il ne s'en remettra pas si elle le quitte. Il s'agit donc d'une situation sans issue pour elle. Puis arrive la soirée prévue pour lui annoncer son désir de rompre. Mais la seule pensée de lui dire cela l'effraie tellement qu'au moment de lui annoncer la mauvaise nouvelle, elle bloque sur presque chaque mot. En plus, ce qu'elle dit est dépourvu de tout sentiment.*
- *Le patron de Jeanne veut lui confier un nouveau mandat, un mandat pour lequel elle ne se sent pas prête. Elle veut refuser. Elle aimerait dire, « Puis-je passer mon tour cette fois-ci ? » La peur de paraître une « mauvaise » personne l'empêche d'exprimer ce qu'elle ressent vraiment. Mais elle doit parler. Le fait de devoir s'affirmer déclenche du stress. Cela la ramène aussi en contact avec les émotions non-exprimées avec son chum. Sa réaction par défaut consiste à s'éloigner de ce stress et de cette panique de manière à ne pas les ressentir, à les éviter. Elle finit alors par se retenir en bloquant sur le mot « peut. »*
- *Jeanne s'arrête à la station d'essence locale afin d'y faire le plein. Alors qu'elle tire le boyau d'une station avec service, un employé accourt pour l'aider. Elle a l'impression qu'il se déroule une lutte de pouvoir, laquelle amène des émotions inconfortables. D'une part, elle est en position de commande. Il s'agit de sa voiture. Son achat. Comme cliente, elle « a raison. » Mais elle n'a pas vraiment l'impression d'être en contrôle. Il y a là un employé, un homme, attendant là son arrivée. Quelles sont les attentes ? Que veut-t-il qu'elle fasse ? Que désire-t-il lui faire faire ? À quoi s'attend-il d'elle ? À cet instant, sa relation avec l'employé est une mosaïque de toutes les pensées et émotions non exprimées qu'elle transporte avec elle. L'employé n'est qu'un homme de paille sur qui elle a projeté tout son bagage émotionnel. Lorsque l'employé lui demande : « Que-ce que ça sera ? » elle projette ses incertitudes sur la situation présente. Elle commença à dire « Remplissez », mais elle se retrouvera soudainement bloquée sur le mot « remplir. »*

Chaque fois, Jeanne retarda la prononciation du mot craint (lequel, si elle l'avait prononcé, aurait amplifié ses émotions) jusqu'au moment où elle réalise que l'expression de ses sentiments la propulserait à l'extérieur de sa zone de confort.

DEFAUT # 2 : CROYANCES

Nous avons tous des croyances bien arrêtées sur notre individualité (qui nous sommes), ce que sont les autres et leurs attentes face à nos comportements. Croyons-nous être une personne digne d'intérêt ? Croyons-nous avoir le droit de hausser la parole pour défendre nos valeurs ? Devons-nous toujours bien faire les choses ? Devons-nous être parfait ? Avons-nous l'impression que dès qu'une personne d'autorité parle, qu'elle possède nécessairement la vérité ? Chaque fois que nous parlons en classe, ou que nous posons une question à un inconnu, ou lorsque nous parlons à un parent ou à un professeur, croyons-nous que nous allons être jugé ? Les croyances travaillent pour ou contre nous. Mais les croyances, en soi, ne sont pas responsables des blocages d'élocution; mais elles contribuent à créer l'état d'esprit dans lequel se forment ces blocages – état d'esprit qui nous encourage à nous retenir et nous empêche d'exprimer ce que nous pensons et ressentons, ou bien un état d'esprit dans lequel la spontanéité et la libre expression de soi seront acceptées et encouragées.

Mais d'où proviennent donc ces croyances ?

Elles s'incrument de deux façons.

Premièrement, elles prennent racine par ce qui nous arrive et l'interprétation que nous en faisons. Deuxièmement, les croyances nous sont imposées par nos parents, nos professeurs et autres représentants de l'autorité dont nous acceptons les dires comme vérité. Tant qu'à savoir si ces « personnes en autorité » connaissent et disent la vérité, c'est une toute autre question. Pratiquement toujours, leur version de la réalité est une distorsion, ne serait-ce que parce qu'elle est filtrée au travers leurs propres croyances. Peu importe. Dès que nous les considérons comme des adultes intelligents et avertis, qui nous expliquent le monde comme il est, alors, nous, en tant qu'enfants, nous acceptons sans condition ce qu'ils nous disent.

Lorsque ces croyances deviennent omniprésentes – lorsqu'elles submergent à ce point notre existence qu'elles deviennent invisibles comme l'air que nous respirons – nous ne sommes plus en mesure de les percevoir afin de les remettre en question. Parfois, il y a une faille dans le système. Il peut s'agir d'une expérience, d'une connaissance, d'un événement inattendu qui, soudainement, soutire ce comportement de l'arrière-plan pour le rendre visible. Parfois, le seul fait de remettre en question les croyances de quelqu'un peut avoir un effet étourdissant et dramatique.

C'est ce qui se produit chez le jeune homme de l'anecdote suivante qui a vécu toute sa vie en se conformant à l'image du « bon gars ». Ce jeune homme était un patient du Dr. William Perkins, Ph. D., ancien directeur du Stuttering Center de la University of Southern California, pour qui il fut la seule personne qu'il connut qui est

arrivé avec un bégaiement très sévère et, soudainement, connut un rétablissement spontané. Perkins se rappelle :

Un jeune et talentueux architecte, imposant, qui vivait toujours chez sa mère. Il n'était jamais sorti avec une fille. Il était un géant gentil, gracieux, parlant d'une voix douce, que les femmes trouvaient attirant, mais trop timide pour explorer leur intérêt.

Nos sessions avaient lieu les lundis et jeudis soirs. On parlait souvent des restrictions que le bégaiement semblait lui imposer. Pendant plusieurs semaines, je fus consterné de constater qu'il se cachait derrière le bégaiement. Il me remerciait à profusion chaque fois qu'il quittait le bureau.

Environ six mois plus tard, suite à ce que je considérais comme une session normale à parler au rythme d'un mot par minute, je me souviens de son départ et du contraste énorme entre son apparence vraiment très posée lorsqu'il était silencieux et l'impression chaotique qu'il donnait lorsqu'il luttait pour parler.

Je n'étais pas du tout préparé pour ce qui devait se produire par la suite. Ce fut une expérience vraiment unique. C'est à peine si je l'ai reconnu lors de notre rencontre suivante. Il avait l'air de quelqu'un qui venait d'être frappé par un camion. Il était décoiffé, pas rasé, angoissé, avec des poches sous les yeux, et des vêtements froissés comme s'il y avait dormi, ce qu'il avait d'ailleurs fait.

Surprenante aussi était son agitation. D'habitude, sauf lorsqu'il parlait, il était toujours calme. Pas cette fois-ci. Il était dans un état de très grande anxiété. Son agitation et son apparence étaient pour le moins troublantes. Encore plus frappante était son élocution : il était totalement fluide.

Il alla se coucher comme d'habitude après notre session du jeudi. Il ne démontra aucun signe avant-coureur de ce qui allait se produire. Il appela à son bureau vendredi matin, moyen qu'il avait mis au point afin d'évaluer la sévérité de son bégaiement. À son grand étonnement, pas de bégaiement. Il avait l'impression que le ciel venait de s'ouvrir en lui accordant son souhait le plus désiré depuis si longtemps. Sachant que cela n'allait pas durer, il resta à la maison cette journée-là, appelant tous les amis auxquels il pensait. Il désirait profiter de cette fluidité pendant qu'elle était là.

À son réveil, samedi, il s'attendait à bégayer de nouveau ; hey bien non ! Toujours fluide, il décida de tenter le diable pour voir s'il allait bégayer. Il ne le pouvait pas. À l'heure du coucher, l'appréhension refit surface. Il s'attendait à ce que ce curieux état prenne fin. Que se passerait-il si cela devait persister ? Il ne savait trop comment se comporter dans un territoire aussi inconnu.

Puis samedi fit place à dimanche. Il se retrouvait totalement apeuré à l'idée de ne pas bégayer. Dimanche, en soirée, il se sentait comme s'il se retrouvait « tout nu sur Times Square. » Pendant un mois, il demeura dans un état d'anxiété causé

49 L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.

par l'absence de bégaiement. Mon seul indice à ce qui allait s'ensuivre était la diminution de sa gratitude envers mes observations.

Avec la diminution de l'anxiété, on vit apparaître une inversion de sa personnalité. Fini Monsieur le Gars Gentil; disparu avec le bégaiement. Au lieu de la gratitude, le seul fait que je semblais me préparer à faire une observation faisait place à des réactions négatives. Il prit un appartement, acheta une Thunderbird décapotable et se prépara à conquérir la population féminine de Los Angeles. Environ deux ans après ce nouveau régime, une de ses conquêtes le conquiert. (Tiré de Tongue Wars par William H. Perkins, édité par Athens Press, Inc. Reproduit avec permission.)

Dans ce cas-ci, cette transformation frappante semble découler de la réalisation, probablement graduelle pendant la thérapie, que le jeune homme n'avait plus à gouverner sa vie selon les attentes des autres. Fini sa croyance du bon gars pour qui le laisser-aller, la colère et une personnalité dynamique avaient été si longtemps enchaînées. À un moment donné, cette prise de conscience atteignit une « masse critique », entraînant un retournement perceptible. Il n'avait plus à s'empêcher d'être ce qu'il était vraiment et de ressentir ce qu'il ressentait.

Avec le temps s'installa une nouvelle mise en forme qui lui laissa beaucoup plus de latitude d'agir en harmonie avec son soi authentique.

DEFAULT # 3 : PERCEPTIONS

Le troisième ensemble de mises en forme par défaut qui contrôlent notre bégaiement se compose de nos perceptions. Parlez à cinq personnes ayant été témoins d'un accident et vous obtiendrez cinq versions différentes. Nos perceptions sont déterminées par nos attentes, nos préjugés, nos prédispositions et comment nous nous sentons quand on se lève le matin.

Souvent, nous avons tendance à confondre perceptions et croyances. Prenons un moment afin de bien les distinguer.

Les croyances sont nos impressions bien arrêtées sur la façon dont les choses sont ou seront. Par exemple :

Les femmes sont des conductrices malhabiles.

Je bégaié chaque fois que je dis mon nom.

George est une bonne personne.

Saturn est une compagnie d'automobile qui se soucie des gens.

50 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

Les croyances peuvent persister malgré des preuves contraires. Par exemple, en tant que propriétaire d'une Saturn³⁹, il peut vous arriver de vivre une mauvaise expérience de service chez le concessionnaire. Le mécanicien a peut-être oublié de changer l'huile, ou on vous charge pour du travail qui n'a pas été complété. Pourtant, vous êtes toujours convaincu que la compagnie se soucie de ses clients et que votre expérience déplaisante avec le service n'est qu'une exception.

Par contre, une perception est une chose qui se produit à l'instant même, en temps réel.

Le vendeur rit de moi.

Il est évident que cette personne est confiante à la manière dont elle s'exprime.

Elle est vraiment belle.

Lorsque je bloque, la personne avec qui je discute est embarrassée.

De toute évidence, il y a un lien étroit entre croyances et perceptions, car ce que vous croyez prépare le terrain à la façon dont vous percevez les choses, et cette perception influence vos réactions. Voici quelques exemples :

- Une fille anorexique regarde sa mince silhouette dans le miroir. Pour elle, elle est normale. Cette perception est encreée en elle par défaut. Ajouter un kilogramme ou deux déclenchera la crainte de devenir grosse et donnera lieu à une ronde de visites à la salle de bain afin de se délester des kilos indésirables.
- Une femme est hypersensible à la critique et croit que, pour être aimée, elle doit toujours être parfaite. L'attention qu'elle porte à ses nombreuses « imperfections » est sa prédisposition par défaut.
- Un homme a une voix douce, tellement douce qu'elle est à peine perceptible. Pourtant, il croit que son volume est normal. Toute hausse de sa voix serait perçue comme trop fort et offensif. Sa voix douce est sa mise en forme par défaut.

Peu importe les directions que prennent nos perceptions – que ce soit vers les forces des autres ou nos propres faiblesses – elles deviendront nos mises en forme par défaut.

DÉFAUT # 4 : INTENTIONS

Les intentions occupent un rôle important dans la création des blocages de la parole. Afin de mieux comprendre, supposons une situation non liée à la parole dans laquelle la personne se trouve à bloquer.

George possède, depuis quinze ans, un cheval du nom de Dancer. George adore son cheval. En fait, George l'a élevé depuis qu'il était un poney. Un jour, il

³⁹ Note du traducteur : et j'en suis un.

51 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

installe sa selle et le monte dans la campagne. Alors qu'il traverse un endroit rocailleux où il est difficile pour le cheval de garder bon pied, il est soudainement surpris par un serpent à sonnette. Dancer est déboulonné, fait un sursaut et, au grand désespoir de George, se brise une patte.

Il s'agit d'une cassure assez sérieuse qui ne peut être réparée sur place. Le cheval souffre. À regret, il n'y a aucun doute sur la manière la plus humaine de mettre fin aux souffrances du cheval.

Dans le sac de la selle de George se trouve un fusil qu'il emporte avec lui afin de se protéger des serpents et autres animaux sauvages. Le cheval est étendu sur le sol, en train d'agoniser. George se tient face à lui, fusil à la main, et le pointe entre les deux yeux d Dancer. Alors que George commence à tirer sur la gâchette, son doigt s'arrête. Il n'y arrive pas. Il est incapable de tuer un de ses meilleurs amis.

À ce moment précis, les intentions de George sont déchirées. Il pointe son fusil vers la tête de Dancer. Bien qu'il sait devoir tirer sur la gâchette, son doigt s'arrête car il réalise qu'en faisant cela, il mettra fin, pour toujours, à une très belle relation de 15 ans. Pendant quelques secondes, les choix qui s'offrent à lui : tirer ou ne pas tirer sur la gâchette, sont en équilibre.

George est bloqué.

Comme vous pouvez le voir, un blocage implique deux forces de poids égaux, tirant dans des directions opposées. George ne peut bouger dans l'une ou l'autre direction.

Comment s'en sortir ? Il existe deux options; l'une ou l'autre devrait lui permettre de se sortir de l'impasse.

- Choisir de ne pas tirer sur le cheval, s'épargnant ainsi la peine de mettre un terme à cette relation. Bien sûr, il devra alors affronter d'autres problèmes.
- George peut aussi choisir d'affronter les émotions, si pénibles soient-elles, et, une fois ce choix assumé de façon consciente et délibérée, tirer sur la gâchette et mettre un terme aux souffrances du cheval.

Tout blocage de la parole ou d'une autre nature peut se définir comme suit : deux forces de poids égaux poussant dans des directions opposées. Rien de bien mystérieux.

Donnons-lui un peu de mystère en y ajoutant une difficulté. Supposons que George ignore qu'il entretient de fortes émotions envers le cheval. Les sentiments existent, bien sûr, mais pour nous ne savons trop quelle raison, il les a poussés au loin, si loin que ces émotions ne sont pas accessibles. Encore une fois, George soulève le fusil et pointe la tête du cheval. Il va pour tirer sur la gâchette.

Son doigt ne bouge pas. Il essaie de nouveau.

Il semble être incapable de poursuivre.

Comment expliquer cela ? Existe-t-il une anomalie dans son cerveau pouvant causer cela. Possible, puisqu'on ne peut expliquer logiquement l'arrêt dans le mouvement de son doigt.

La véritable raison, bien sûr, est que George ne *veut* pas tirer la gâchette à ce moment-là. Il n'est pas prêt à affronter la douleur qui s'ensuivra. Mais il ignore cela, et c'est pour cela que son doigt semble mystérieusement bloqué.

La même situation peut se produire avec la parole. Vous voulez parler tout en ayant des sentiments qui menacent de vous pousser au-delà du seuil de ce que vous êtes disposé à tolérer. Alors, vous vous retenez, et pour une certaine période de temps, les forces sont équilibrées. Si cela devient votre *modus operandi* dans des situations stressantes d'élocution, alors cette méthode d'expression de soi s'installera par défaut, vous retrouvant ainsi chaque fois glissant vers le bégaiement, accompagné des actions physiques propres au blocage et qui semblent inexplicables.

DEFAUT # 5 : RÉACTIONS PHYSIOLOGIQUES

Votre corps a été génétiquement programmé afin d'initier une réaction dite de combattre ou fuir lorsque votre survie physique est menacée. Cette programmation est imprégnée dans votre « ancien » cerveau, développée il y a des millions d'années. Conçue afin de vous fournir les forces supplémentaires nécessaires dans toute situation menaçante à votre sécurité physique, cette réaction de combattre ou fuir se déclenche par toutes sortes de choses, telles qu'un grondement inquiétant dans les hautes herbes, signe qu'un prédateur est tapi très près, prêt à bondir.

Le changement éclair qui se produit dans votre corps vous fournit des forces additionnelles pour affronter la bête ou vous permettre de fuir. L'adrénaline a été pompée dans vos vaisseaux sanguins. Votre pression sanguine a augmenté, et le sang a quitté votre estomac vers vos membres afin de vous donner les forces requises pour affronter ou fuir. Mais lorsque vous vous tenez au début de la ligne d'autobus, tentant de prononcer le mot « correspondance », fuir ou combattre ne sont plus des réactions appropriées. Votre intégrité physique n'est aucunement menacée. Après tout, vous ne voulez qu'une correspondance. Pourtant, tout votre corps vous prépare à une lutte du genre survie ou la mort.

Hey bien, surprise ! Votre survie *est* en jeu.

Ce qui est menacé, ce sont votre image et votre estime de soi. («Je suis tellement humiliée, je vais en mourir. »)

Mais qu'est-ce qui explique de telles réactions physiques extrêmes ? C'est simplement que notre programmation génétique ne s'est pas adaptée aux progrès de la civilisation. Elle ne peut donc faire la différence entre survivre à l'attaque d'un tigre fort bien dentelé versus l'impatience des autres qui attendent en ligne parce que vous n'arrivez pas à dire le mot « correspondance . » Dans les deux cas, vous avez l'impression d'en mourir; alors, votre corps réagit en conséquence.

Cette réaction de combattre ou fuir contribue à répondre à la question de savoir s'il existe un apport génétique au bégaiement. Certaines personnes croient qu'il y a un endroit du cerveau qui cause le bégaiement. Il nous suffirait de trouver le moyen de corriger cela pour ne plus bégayer.

J'ai de la difficulté avec cela. Si le blocage de la parole qui est présent au cœur du bégaiement chronique existe comme élément unitaire, je suppose qu'on pourra éventuellement trouver la partie du cerveau où il se trouve. Mais je suis d'opinion que c'est chercher de la poussière lunaire sachant que l'Effet Hawthorne peut expliquer même le plus bizarre comportement de bégaiement. Quelle partie du bégaiement est génétique ? Est-ce ma crainte de me laisser aller ? Je ne pense pas. Est-ce ma stratégie de vaincre le blocage ou de forcer la parole ? Cela me semble également douteux.

Alors, comment peut-on expliquer les anomalies qui surgissent du cerveau des personnes qui bégayaient lorsqu'elles passent un scanner ? Il me semble normal qu'en présence de l'apparition subliminale d'émotions et d'autres changements associés à une réaction stressante aussi soudaine que sévère, ces changements se reflètent dans diverses parties du cerveau.

Mais je crois que la génétique joue un rôle. Laissez-moi mentionner un aspect où je suis persuadé qu'elle y est présente.

Dans la parution du *Letting Go* d'avril 1998 du National Stuttering Project (devenu plus tard la SNA), il y avait un article de Mary Elizabeth Oyler, Ph.D., intitulé « Sensitivity and Vulnerability : Are They a Blessing? » L'article était basé sur la thèse du Dr. Oyler qui analysait les relations entre la sensibilité, la vulnérabilité et le bégaiement. Pour citer le Dr. Oyler :

Mes recherches comparèrent 25 enfants d'âge scolaire qui bégayaient à 25 qui ne bégayaient pas, groupés selon les sexes et l'âge. Le groupe des enfants qui bégayaient révélait de plus grandes sensibilité et vulnérabilité que l'autre groupe. De plus, il existait une relation étroite entre la sensibilité et la vulnérabilité. Ceux qui étaient plus vulnérables étaient plus sensibles et réagissaient davantage à toutes sortes de stimuli, spécialement lorsqu'ils étaient bombardés de stimuli négatifs, ce qui suppose l'existence d'une fragilité neurogénique et développementale

À cause de cette hypersensibilité tempéramentale des individus qui bégayaient, ils ont besoin de moins de stimuli pour réagir à une situation. Ils ont tendance à être trop sensibles aux réactions négatives des autres personnes, et donc plus sujets au stress, à la pression du temps et au bruit. Cette hypersensibilité peut aussi les amener à réagir plus fortement à leur propre bégaiement. C'est ce que j'avais identifié dans mon cas personnel.

Cela fait du sens pour moi. C'est aussi compatible avec mes observations sur l'Effet Hawthorne et son influence sur le bégaiement. Si le blocage de la parole réside au cœur du problème, et si un des éléments-clés de l'Hexagone du Bégaiement sont les réactions

physiologiques de l'individu, alors il est logique que cette sensibilité plus élevée nous prédispose à créer un environnement stressant dans lequel notre lutte pour parler sera plus susceptible de faire son apparition.

DEFAUT # 6 : LES ACTIONS PHYSIQUES

Plus tôt dans ce texte, j'ai proposé que l'Effet Hawthorne ne fait pas qu'expliquer l'état d'esprit qui soutient le bégaiement chronique; il peut aussi décrire la création du blocage de la parole. Il est temps maintenant de m'expliquer davantage.

Selon mes observations, le bégaiement (le genre de bégaiement pour lequel les personnes se referment et ne peuvent parler) se compose de deux éléments : le blocage d'élocution et la stratégie pour forcer à s'en sortir ou pour l'éviter.

Le *blocage d'élocution* se caractérise par un resserrement d'une ou plusieurs parties des mécanismes nécessaires à la parole (langue, lèvres, cordes vocales, poitrine) d'une manière qui rend la personne incapable de continuer à parler. Le blocage de la parole se distingue du balbutiement et de la disfluidité développementale par un sentiment d'impuissance.

Le blocage est créé par les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions, les réactions physiologiques et les actions physiques accompagnant l'effort de parler, tissés ensemble par l'effet Hawthorne afin de former une réaction standardisée. Aucun de ces éléments ne crée, à lui seul, le bégaiement; le blocage se forme plutôt par la façon dont ces éléments interagissent et se renforcent les uns les autres.

Les divers types de bégaiement sont des stratégies adoptées par l'individu afin de passer au travers ou d'éviter un blocage. De telles stratégies ne sont pas nécessaires dans une situation de balbutiement car l'individu n'a pas l'impression de bloquer et pourrait bien ne pas être conscient de sa/ses disfluidité(s). Il est important de bien distinguer entre balbutiement et blocage. Plusieurs orthophonistes ignorant ce qui se produit chez leur patient peuvent considérer ces deux genres de disfluidités comme un seul alors qu'en réalité ils sont bien différents.

Dans le « schéma » du bégaiement de la page suivante, vous serez à même de mieux constater les différences entre les divers types de disfluidités ainsi que les stratégies particulières développées par les individus afin de composer avec leurs blocages de bégaiement.

L'EFFET HAWTHORNE EN ACTION

J'aimerais maintenant illustrer les diverses manières dont l'effet Hawthorne se manifeste lors d'une situation certainement familière pour toute personne qui bégaie. Supposons une jeune femme se dirigeant vers le marché des viandes pour y acheter du saumon.

Sally est gestionnaire dans la vingtaine avancée, en marketing pour une compagnie high-tech. Toujours bien mise, coiffée impeccablement, elle accorde beaucoup d'importance à présenter une image professionnelle. Sally bégaie; elle a pas mal de difficulté avec les mots commençant par « s ». Étant très préoccupée par son image, elle évite les comportements de lutte visibles. Lorsqu'elle sait qu'elle va bloquer, elle prétend simplement qu'elle tente de se rappeler ce dont elle veut parler jusqu'à être confiante de pouvoir prononcer le mot.

Dès l'instant où Sally mets son imperméable et quitte la maison, elle ne cesse de penser si elle pourra ou non prononcer le mot « saumon ». Contrairement au joueur de golf professionnel qui prend le temps de visualiser un bon coup avant de frapper la balle, Sally est emprisonnée dans un tourbillon contraire : elle visualise la façon dont elle *ne veut pas* parler. À coup sûr, dès qu'elle entre dans le marché, son inquiétude initiale s'est transformée en une grande peur.

Se concentrer sur sa peur serait bien plus logique si elle marchait seule dans un quartier du centre-ville après minuit. Informée sur les derniers actes criminels commis la nuit, il serait normal qu'elle soit consciente des dangers potentiels de manière à être fin prête à courir à tout moment.

Hélas, visualiser ce qu'elle craint est justement la mauvaise stratégie à adopter si on veut surmonter une peur quelconque. Sally ne réalise pas que tout ce qu'elle visionne dans la partie consciente de son cerveau est traité par la partie inconsciente de ce dernier afin, justement, de l'exécuter. (Pour une discussion plus détaillée sur la nature des peurs de performer et, plus spécifiquement, comment nos pensées programment nos émotions et nos comportements, je vous réfère au livre (un classique) *Psycho-Cybernetics* de Maxwell Maltz, ainsi qu'à la diversité de publications sur la programmation neurolinguistique).

Pour contrecarrer la peur, elle doit plutôt nourrir son esprit d'images et d'expériences positives. Mais pourquoi est-ce si difficile ? Pourquoi est-ce si difficile de *ne pas* se concentrer sur la peur d'avoir à demander du saumon ?

C'est à cause de sa programmation génétique.

Chaque fois que nous sommes confrontés à une menace, la nature nous a programmés à être craintifs et vulnérables. Il en est ainsi afin que nous soyons en état d'alerte et pour que nous puissions composer avec cette menace. Vous ne me croyez pas ? Essayez donc d'ignorer le mille-pattes qui marche sur le plancher dans votre direction. On peut avoir peur de l'éloigner, mais ce serait encore pire de l'ignorer et de concentrer notre attention ailleurs. Dans le cas de Sally, elle ne peut qu'être obsédée par la peur de bloquer. L'ignorer lui ferait dire « Si je n'y fais pas attention, quelque chose va m'arriver. » Et c'est justement ce qu'elle ne veut pas.

Ici, nous sommes en présence de deux *croyances* : (1) elle va bloquer, et (2) elle doit se concentrer sur la menace.

Lorsque Sally entre dans le marché, son corps commence à initier la *réaction de combattre-ou-fuir* pour se préparer à la crise. Des signes avant-coureurs apparaissent – une augmentation sensible de son pouls, un léger resserrement de sa gorge ou de sa cage

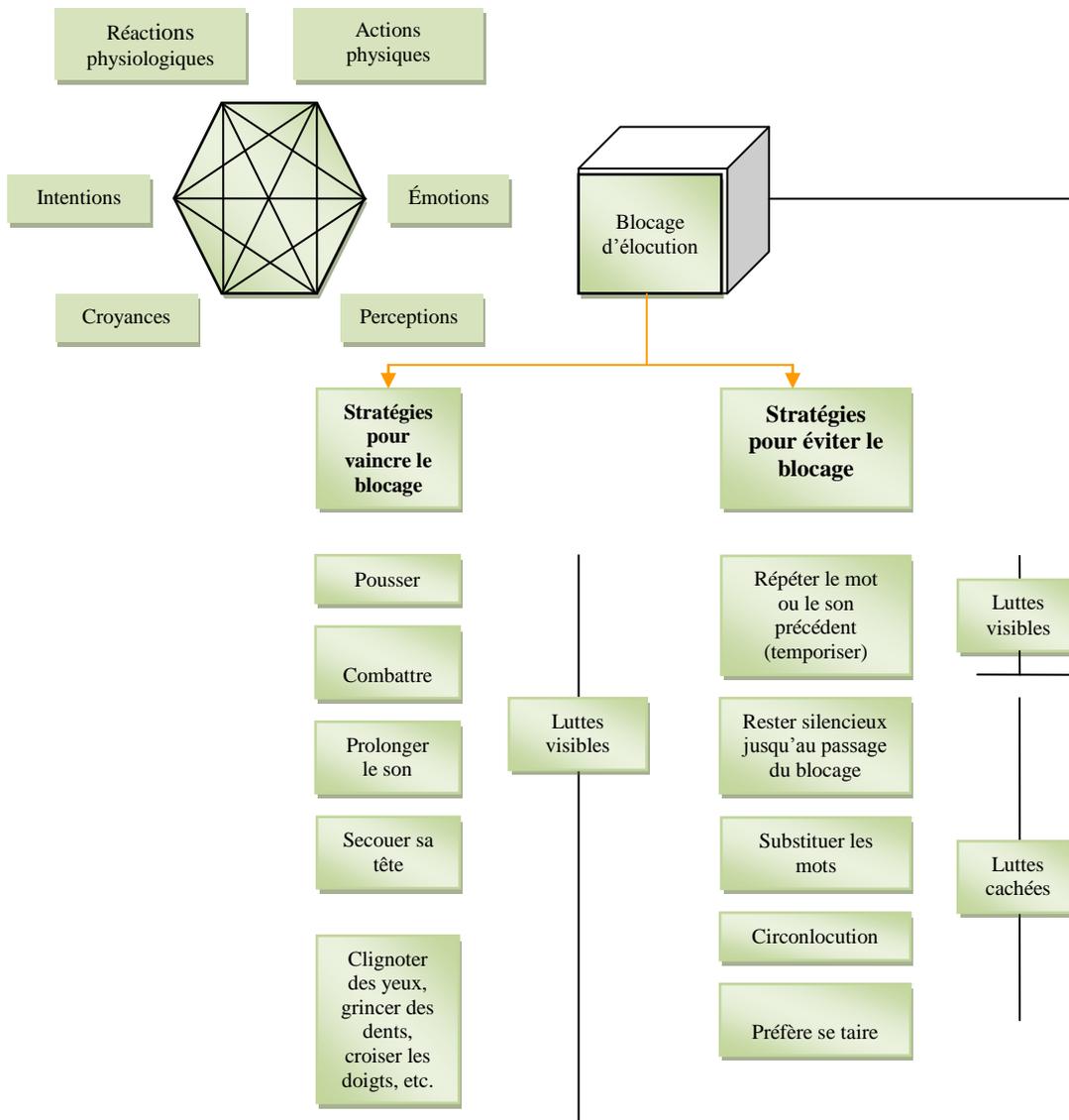
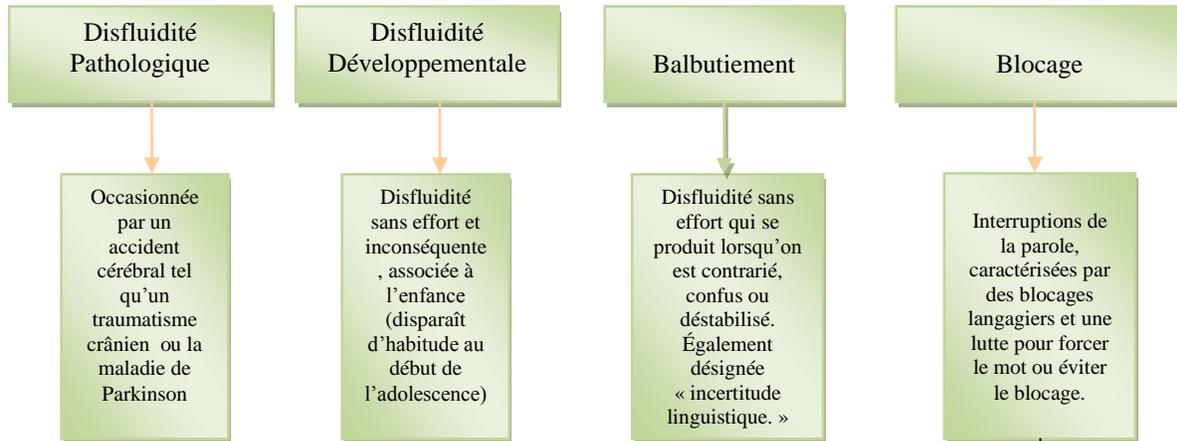
56 *L'Effet Hawthorne et le bégaiement chronique.*

thoracique, une respiration haletante. Mais Sally n'a pas conscience de ces réactions. Tout ce qu'elle sait, c'est qu'elle ressent un *sentiment* diffus qu'elle bloquera.

En attendant en ligne, elle commence à *croire* qu'elle se ridiculisera lorsqu'elle ne pourra prononcer le mot « saumon. » Cette croyance commence alors à influencer ses *perceptions*. Le froncement au front du commis derrière le comptoir démontre que ce dernier connaît une de ces mauvaises journées, qu'il est pressé et qu'il ne tolérera personne qui lui fera perdre du temps. Les deux filles parlant derrière Sally lui semblent superficielles et pourraient bien la juger. Lorsqu'elles s'apercevront que Sally ne peut parler, elles se mettront à rire ou à se moquer. Cherchant désespérément un visage amical autour d'elle, Sally découvre qu'elle n'a personne vers qui se tourner.

Notez comment s'activent les divers éléments de l'Hexagone du Bégaiement et la façon dont l'Effet Hawthorne les tisse ensemble pour donner vie à une situation propice aux blocages d'élocution. Elle *croit* qu'elle va bégayer et qu'elle se ridiculisera. Elle nourrit également plusieurs autres croyances qui ont un rôle contributif – croyances relatives à comment elle devrait agir, à la façon dont elle pourrait s'exprimer, sur ce que les autres veulent et s'attendent d'elle, etc., etc. Elle *perçoit* un entourage peuplé de personnes qui ne lui sont ni sympathiques ni compréhensives.

LES DIVERSES FORMES DE BÉGAIEMENT



Son *système physiologique* encourage une situation extrême de réaction combattre-ou-fuir. Ses *émotions* sont ancrées dans la peur et la terreur. Puis arrive son tour de commander; c'est alors que ses *intentions divisées* entrent en jeu.

« Madame ? Puis-je vous aider ? »

« Oui, Je Je J'aimerais avoir deux k »

Hey oui ! Elle bloque sur le mot « kilos. »

« Um »

Sally ferme ses yeux tout en pensant. Son corps envoie une tonne d'adrénaline dans sa circulation sanguine. Sa pression monte. Sa respiration devient haletante. Le sang quitte son estomac pour se diriger vers ses membres afin de lui fournir des forces supplémentaires. Son corps la prépare à se battre pour sauver sa vie ... tout cela parce qu'elle veut simplement dire le mot « kilos. »

Les quelques secondes pendant lesquelles elle ne peut parler lui semblent une éternité. Puis ses *émotions* se calment un peu et, soudainement, le mot « kilos » sort de ses lèvres.

« De.... »

Elle a placé sa langue pour dire « saumon », mais il n'y a pas d'air qui sort de ses poumons. Sally est déchirée entre deux forces opposées – les pôles d'une *intention divisée*. Elle veut dire « saumon » - en fait, la situation l'exige. Des clients attendent et le commis derrière le comptoir souhaite bâcler cette vente. Mais, pour Sally, se laisser aller à parler signifie qui-sait-ce-qui va sortir de sa bouche. Sally vous dira plus tard qu'elle craignait de bégayer. Mais peut-être y a t-il plus que cela. Peut-être est-ce parce que son corps est conditionné par une réaction extrême de combattre-ou-fuir. Ses émotions sont au comble; malgré cela, Sally tente de se contrôler. Quiconque la regarde verra une jeune femme en apparence calme, perdue dans ses pensées.

Mais en dedans d'elle-même, c'est une toute autre histoire. Une panique s'installe, panique qu'elle chasse de sa conscience. Se laisser aller à dire le mot « saumon » signifie que ces émotions se manifesteront. Que va t-il se passer ? Peur ? Colère ? Tristesse ? Vulnérabilité ? Va t-elle perdre le contrôle ? Le mot va t-il soudainement sortir ? Paraîtra-t-elle trop agressive ? Pour Sally, il s'agit d'inconnus qui la retiennent prisonnière d'un conflit parler/ne pas parler. Une chose est sûre : il n'est pas sécuritaire de dire le mot « saumon ».

« De s..... »

Le mot « saumon » ne pouvant être prononcé, Sally coupe le débit d'air et revient à son apparence pensive. Son silence est bizarre. Elle vient de couper toute communication avec son entourage. Un état de panique l'a maintenant entièrement submergée. Le silence est assourdissant.

Les sentiments ne pouvant demeurer si intenses trop longtemps, l'intensité de la peur revient, après un moment, à un niveau plus sécuritaire.

« ... saumon. »

Phew ! La crise est passée. Le commis sait maintenant ce qu'elle veut et se met à trancher deux kilos de saumon pour l'envelopper dans du papier blanc. Les bruits du magasin ont recommencé à se faire entendre. Elle est bien consciente que son visage est rouge.

Tout ce scénario s'est déroulé en seulement dix secondes. Mais pour Sally, cela lui a paru mille ans.

Se sentant embarrassée mais délivrée, Sally retourne à son appartement et prépare le souper. C'est que ce soir, Karine, une autre jeune professionnelle et amie de longue date, se joindra à elle pour le repas. En peu de temps, le saumon est dans le four alors que les végétaux se font sauter dans le poêlon. Puis, à dix-neuf heures, la porte sonne. C'est Karine.

Les deux femmes collaborent à mettre la dernière touche au repas et, une fois servi, Sally ouvre une bouteille de Chardonnay. Comme elles sont des amies de longue date ayant bien des choses à se raconter, le repas se prolonge sur plusieurs heures. La conversation est vivante et intime, sans aucun blocage de la part de Sally. Elle ne mentionnera même pas le mauvais moment qu'elle a passé au marché des viandes.

Ce que vous venez de voir encore une fois, c'est la même dynamique qui prit forme à l'usine Hawthorne. Il n'y a rien d'organiquement anormal dans le mécanisme de la parole de Sally. Cependant, d'un environnement à l'autre, on observe d'importantes différences dans les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions, les réactions physiologiques et les stratégies langagières de Sally. Et ce sont justement ces différences qui rendent difficile ou facile l'élocution de Sally.

Au marché, Sally pensait devoir performer, ce qui conditionnait son estime et son image de soi. Lorsqu'elle arriva pour demander du saumon, toutes ses forces se rassemblèrent pour la supporter. C'est alors qu'elle figea, incapable de prononcer le mot.

À la maison avec Karine, son acceptation va de soi. Elle n'a rien à prouver afin de bénéficier de l'amitié et de l'affection de son amie. Il existe une très grande confiance entre les deux femmes. Tous les éléments – les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions et les réactions physiologiques négatives – qui étaient en jeu lors de son échange avec le commis au marché des viandes ont fait place à des forces positives. Pas de lutte de pouvoir. Pas besoin de bien paraître. Elle n'a pas à performer pour gagner le respect de Karine. La liberté. Ces forces positives se renforcent les unes les autres pour établir un hexagone salubre où elle n'avait plus à se retenir. Sally trouvait facile de prononcer le mot « saumon » ou d'exprimer toute autre chose. Dans ce contexte, aucun blocage ne se manifesta de la soirée.

Vous venez d'être témoin de l'Effet Hawthorne en action.

Ce scénario avec Sally n'a pas été conçu pour représenter *toutes* les situations de bégaiement; son seul but est de vous montrer comment l'Effet Hawthorne peut rapidement créer un environnement qui amène une personne à bloquer ou à se laisser aller. Une des

intersections de l'Hexagone du Bégaiement ne saurait être, à elle seule, responsable du blocage de bégaiement; ce sont plutôt tous les éléments en jeu, la manière dont ils forment un ensemble et la façon dont ils interagissent.

MODIFIER LES FORMATS PAR DÉFAUT

Un changement permanent de votre élocution ne pourra se réaliser qu'en modifiant les divers formats (intersections) par défaut de l'Hexagone du Bégaiement.

Les formats par défaut existants se sont installés avec le temps. Les mauvaises habitudes de langage acquises à l'enfance sont devenues, avec les mois et les années, des actions physiques automatiques. À un moment donné, nous n'en sommes même plus conscients. Il en est de même avec nos vieilles habitudes de pensées, nos émotions et nos réactions devenues des réactions par défaut. Ultimement, ces formats par défaut fusionneront en un système qui s'auto-perpétue pour créer l'Hexagone du Bégaiement.

Afin d'implanter des changements permanents, il vous faudra initier un processus semblable en modifiant vos façons de penser, vos émotions et vos réactions pendant suffisamment longtemps pour qu'ils deviennent vos nouveaux formats par défaut. À un moment donné ils fusionneront, fusion à la faveur de laquelle naîtra un système plus productif qui s'autoalimentera. J'aimerais partager quelques observations relativement à ce processus.

Émotions. Vous pouvez modifier vos réactions émotionnelles en vous immisçant dans des situations qui, bien qu'elles vous paraissent risquées, sont tout de même suffisamment sécuritaires pour vous permettre d'avoir l'occasion d'expérimenter de nouveaux comportements. Il est important de bien identifier un point de départ confortable. Si une réunion d'un Club Toastmasters vous semble trop risquée, oubliez cette formule. Commencez à un niveau moins risqué, tel qu'un groupe d'entraide, par exemple. Si cela vous semble aussi trop risqué, trouvez un groupe de croissance personnelle quelconque. Ou un groupe de personnes en thérapie. Ou un(e) orthophoniste. Au fur et à mesure que vous prendrez de la confiance à un niveau donné, progressez au niveau suivant, une étape à la fois, chaque niveau offrant une activité qui représente un léger niveau de risque plus élevé.

Un programme des plus efficace qui s'adresse également à l'Hexagone du Bégaiement à plusieurs niveaux est le Speaking Freely. Ce programme a déjà été adopté par plusieurs chapitres de la National Stuttering Association. (Dans un autre chapitre de son livre, John discute plus en détail des groupes Speaking Freely tout en expliquant comment en démarrer un et assurer son bon fonctionnement.)

Souvenez-vous que rien ne se produira à moins que vous ne soyez en présence d'autres personnes. Le bégaiement est un problème social, raison pour laquelle très peu de personnes bégaiement lorsqu'elles sont seules. À moins de vous impliquer socialement, aucun changement ne sera possible. À défaut de trouver des situations vous offrant la chance de vivre des expériences régulières et *fréquentes*, combinant à la fois risque et sécurité, vous

ne pourrez changer les formats par défaut. Des expériences mensuelles pourront avoir un certain effet; mais à moins qu'elles ne deviennent plus fréquentes, la progression sera lente.

Croyances. Remettez en question et interrogez-vous sur tout ce que vous croyez à votre sujet, au sujet des autres et sur « votre perception du monde. » C'est leur difficulté à « penser autrement » qui empêche les personnes de progresser. Pour changer vos croyances, vous devez lire. Il vous faudra poser des questions. Il vous faudra expérimenter, même s'il n'y a aucun moyen de prévoir quel en sera le résultat.

Perceptions. Apprenez à être un observateur objectif, constamment disposé à remettre vos perceptions en question. « Cette personne se moque-t-elle vraiment de moi ? » « Les gens s'attendent-ils à ce que je sois parfaite ? » « Si je demande à cette personne d'avancer sa voiture pour me permettre de me stationner, serais-je vraiment agressif et présomptueux ou si mon action demeure dans les limites de la bienséance ? » Rédigez un journal de vos observations. Avec le temps, vous devriez observer de nouvelles habitudes de comportement. Il existe aussi d'excellents ouvrages et programmes disponibles sur des questions telles que la sémantique générale et la programmation neurolinguistique (PNL), ouvrages décrivant la manière dont les gens perçoivent ce qui les entoure et comment ils arrivent à changer leurs habitudes de pensées afin de modifier leurs perceptions.

Intentions. Remettez en question vos intentions. Ça m'a pris des années avant de constater que mon psychique avait un « Cheval de Troie » qui s'était inséré insidieusement. Je m'inscrivis à toute une pléiade de séminaires de croissance personnelle; hélas, je me trainais les pieds sans pouvoir incorporer dans mon quotidien ces nouvelles choses que j'apprenais. Les circonstances devaient m'amener à découvrir que j'avais un agenda caché.

Lorsque j'étais enfant, j'ai beaucoup investi pour être bon. « Bon » était synonyme d'être aimé. Ma mère savait toujours ce qui était bien pour moi. Si elle avait raison, j'avais tort; lorsque je devais choisir entre son opinion et la mienne, je choisisais la sienne espérant, en secret, que cela ne donnerait pas de résultat. Car si sa façon à elle s'avérait fausse, alors c'est que j'avais raison.

Devenant adulte, la « mère » en moi continua à mener « l'enfant » en moi dans divers programmes de croissance personnelle. Je faisais ce que la mère intériorisée voulait que je fasse, mais l'enfant intériorisé se rebellerait et se trainerait les pieds. Un jour, je pris conscience de ce jeu. J'ai par la suite atténué ce comportement (sans toutefois l'éradiquer complètement !)

Réactions physiologiques. Désolé, mais vous ne pouvez pas faire grand-chose en ce domaine. On doit vivre avec le système physiologique avec lequel nous sommes nés. Cependant, en exerçant un certain degré de contrôle sur vos perceptions, vos croyances et vos intentions, vous en viendrez à réduire la fréquence selon laquelle vous vous retrouverez avec des réactions de combattre-ou-fuir.

Actions physiques langagières. Les orthophonistes sont une excellente source de support, tout comme un professeur de tennis peut vous aider à vous améliorer. Si votre swing au tennis est imparfait, même une attitude de grande confiance ne fera pas de vous un champion. Afin d'atteindre les résultats désirés, vous devrez changer votre swing; c'est ici qu'une autre paire d'yeux est des plus utile.

De même, vous ignorez peut-être ce que vous faites lorsque vous bégayez. Pourtant, il est primordial de prendre conscience des muscles impliqués dans la formation de la parole. Car vous devez vous efforcer de détendre ces muscles, de les relaxer, et cela chaque fois que vous serez en situation de stress. Bien que vous puissiez apprendre à y arriver par vous-même, un orthophoniste ne pourra que vous faciliter la tâche.

Voilà pour ce trop bref survol sur la façon de modifier vos formats par défaut. J'espère seulement que cela vous aidera à trouver par où commencer et comment procéder.

QUELQUES RÉFLEXIONS POUR CONCLURE

En 1993, J'ai débuté une correspondance, par Internet, avec un orthophoniste/behavioriste bien connu d'Australie. Au cours de la discussion, je lui mentionne que le bégaiement avait fait partie de ma vie pendant environ 30 ans, mais que depuis plus de 20 ans, il s'était fait totalement absent. Je ne lutte plus avec des blocages de bégaiement, pas plus que je suis confronté à des pensées, des peurs et des pulsions de bloquer que j'avais connues pendant mes jeunes années. Elles sont totalement disparues. Ne me croyant pas, il m'envoya le message suivant :

Tout observateur peut voir que les personnes qui bégaiant ont des muscles qui ne fonctionnent pas correctement. Je pense qu'il existe de multiples preuves scientifiques pour conclure que l'essence du bégaiement est une aberration motrice. Peut-être tellement petite qu'elle se mesure en millisecondes, mais une aberration physiologique tout de même. Vous, les personnes qui bégayez, avez des sentiments subjectifs sur ce désordre, lesquels me semblent tellement différents. Mais je parierais qu'il existe dans vos systèmes moteurs une aberration mineure qui est la cause du problème.

Si j'avance que le bégaiement est, essentiellement, un problème physiologique, c'est que les résultats des recherches scientifiques abondent en ce sens présentement. ... L'opinion selon laquelle le bégaiement est un désordre d'une autre nature est chose du passé. L'opinion dominante présentement est que le bégaiement est un désordre moteur transmis génétiquement.

Il était persuadé que j'avais simplement trouvé le moyen de contrôler mon bégaiement afin de faire échec à mon héritage génétique. Je lui dis que je n'avais pas à contrôler ou à neutraliser quoi que ce soit puisqu'il n'y avait plus rien à contrôler. Je suppose que je ne l'avais pas convaincu puisqu'il interrompit abruptement le dialogue pour ne jamais y donner suite. Selon toute vraisemblance, le fait que le bégaiement soit totalement disparu de ma vie ne faisait aucun sens pour lui. Il était persuadé que la science avait identifié la source du problème; dans son esprit, « bègue un jour, bègue toujours. »⁴⁰

⁴⁰ John fait ici référence à une expression, devenue consacrée, du Dr. Charles VanRiper.

Cependant, le fait que quelques personnes *aient réussi* à sortir totalement le bégaiement de leur vie témoigne de la vraie nature du bégaiement.

Bien sûr, la maxime « bègue un jour, bègue toujours » tient toujours la route pour la majorité de ceux qui doivent lutter avec ce problème. Les facteurs qui doivent être travaillés sont tellement nombreux, qu'à un moment donné, lorsque les gens atteignent un degré de fluidité qui leur est satisfaisant, ils choisissent alors de diriger leurs énergies ailleurs. Et pour l'atteinte de ce degré désiré de fluidité, le succès que la personne aura dépendra de ses circonstances, de ses expériences, de sa motivation et de sa personnalité. Voici les facteurs-clés que j'ai identifiés et qui ont facilité ce processus dans mon cas :

- Mon bégaiement était très situationnel, comme celui de Sally dans le scénario décrit plus tôt. J'avais de la difficulté à m'exprimer en classe, à parler avec une personne en autorité, ou d'arrêter un étranger sur la rue pour lui poser une question. Dans ces situations, je ressentais les peurs et les terreurs qui nous sont si familières. Par contre, je n'avais aucune difficulté à parler avec mes amis ou ma famille.
- N'étant pas très affirmatif, je n'avais pas l'habitude de forcer le mot lorsque je ne pouvais parler; je n'ai donc pas développé les comportements secondaires de lutte. Comme mon bégaiement prenait la forme d'un simple blocage, j'ai eu, plus tard, moins d'efforts à faire pour désapprendre de mauvaises habitudes.
- Étant donné que mes blocages « manquaient d'intérêt », je n'ai jamais été victime de sarcasmes à cause de ma parole.
- Puisque je n'avais qu'un simple blocage et que je n'avais entrepris aucune thérapie de la parole, thérapies qui, plus souvent qu'autrement, mettent l'accent sur le contrôle, je n'avais pas cette croyance voulant que je doive *contrôler* ma parole. Je n'ai donc pas eu à ajouter un autre niveau de contrôles sur ma parole, déjà d'ailleurs par trop contrôlée.
- J'ai toujours su que je souhaitais parler devant des auditoires. Pour cette raison, ma motivation à résoudre le problème était donc constante.
- J'ai déménagé à San Francisco au début des années 60's. J'ai donc eu la chance de participer au mouvement de croissance personnelle qui prit naissance à cette époque-là dans la culture Californienne.
- J'ai tendance à être anti-phobique, c'est-à-dire que je recherche volontiers les situations que je crains plutôt que de les fuir.
- J'ai une curiosité innée à découvrir pourquoi les gens sont comme ils sont. Étant un bon observateur, j'ai pris conscience et beaucoup réfléchi sur pratiquement tout ce qui m'arriva.
- J'ai de la facilité à percevoir les relations entre les choses qui, normalement, ne sont pas liées.

Tout ce qui précède fut, pour moi, d'un grand secours. Mais je reconnais que pour une personne ayant un sérieux problème de bégaiement, qui se retrouve dans un environnement moins propice, avec un sens de la curiosité moins développé et moins

d'avantages personnels militant en sa faveur, cette personne aurait eu pas mal de difficulté dans de tels milieux. N'empêche, toute personne peut progresser en autant qu'elle est disposée à élargir ses horizons. De nos jours, nombreux sont les programmes qui considèrent le bégaiement sous un angle plus holistique ⁴¹. Parmi ceux qui me viennent à l'esprit sont les suivants : la Eastern Washington University, l'American Institute for Stuttering à New York et le McGuire Programme en Grande Bretagne, en Irlande, en Norvège et en Australie. Au Canada, L'Institute for Stuttering Treatment and Research, en Alberta.

Le Programme McGuire est particulièrement intéressant. L'organisation admet qu'il est important de modifier les formats par défauts personnels de certains éléments et qu'il faut y mettre du temps avant que ne s'installent ces changements. C'est pourquoi le programme met à la disposition de ses gradués plusieurs façons de demeurer activement impliqués suite à la pratique initiale. Par exemple, les gradués peuvent refaire le programme, sans frais, aussi souvent qu'ils le désirent. Ils peuvent aussi assumer des responsabilités de mentor. Les mentors ne se contentent pas seulement de faciliter les séances de pratiques; ils gardent le contact téléphonique avec les gradués, leur offrant, sur une base continue, leurs conseils et leurs encouragements. (La meilleure façon d'apprendre quelque chose est de l'enseigner aux autres !). Un tel niveau de participation ouvre la voie à l'autonomisation en impliquant, de manière pro active, le mentor dans plusieurs activités, ce qui, en plus d'encourager la croissance personnelle de l'étudiant, encourage également celle du mentor.

CONCLUSION

Bien du chemin a été parcouru depuis que les chercheurs de Hawthorne, en Illinois, ont commencé à investiguer les manières de favoriser la motivation des travailleurs. Entre-temps, un nombre impressionnant de progrès scientifiques et médicaux ont été accomplis. On a transplanté des cœurs, développé des articulations artificielles, inventé des techniques exotiques pour opérer les cerveaux et mis au point de puissants antibiotiques afin de lutter contre les virus les plus résistants. Encore plus impressionnant, nous avons décodé (séquencé) le génome humain. Pourtant, même après un siècle, il se trouve encore une portion importante du public et de la communauté professionnelle qui n'hésite pas à crier sur tous les toits que « Personne ne sait vraiment ce qui cause le bégaiement. »

Pourquoi ?

L'absence de réponses définitives s'explique peut-être par le fait que, pendant tout ce temps, lorsqu'il s'agit du bégaiement, nous avons tenté de résoudre le mauvais problème.

Les chercheurs de l'usine de Hawthorne de la Western Electric ont constaté que, parfois, les réponses ne se trouvent pas dans des contextes exotiques ou compliqués, mais dans tout ce qu'il y a de plus terre-à-terre. Il arrive que la réponse soit sous notre nez, pas

⁴¹ Méthode fondée sur la notion d'une "globalité de l'être" : physique, émotionnel, mental et spirituel.

dans une nouvelle découverte, mais bien dans la compréhension d'une nouvelle dynamique qui relie ensemble des éléments si ordinaires que nous n'y avons jamais porté attention.

Dans ce texte, j'avance que le bégaiement n'est pas le produit d'un quelconque défaut génétique exotique mais plutôt une relation entre des éléments qui nous sont familiers. En bref, un système de bégaiement. Et ce ne sont pas que ses éléments, pris individuellement, mais plutôt la relation synergique entre eux qui donne vie au bégaiement. Ce système est désigné sous le nom de l'Hexagone du Bégaiement et il se compose de vos émotions, de vos perceptions, de vos croyances, de vos intentions, de vos réactions physiologiques et vos actions physiques.

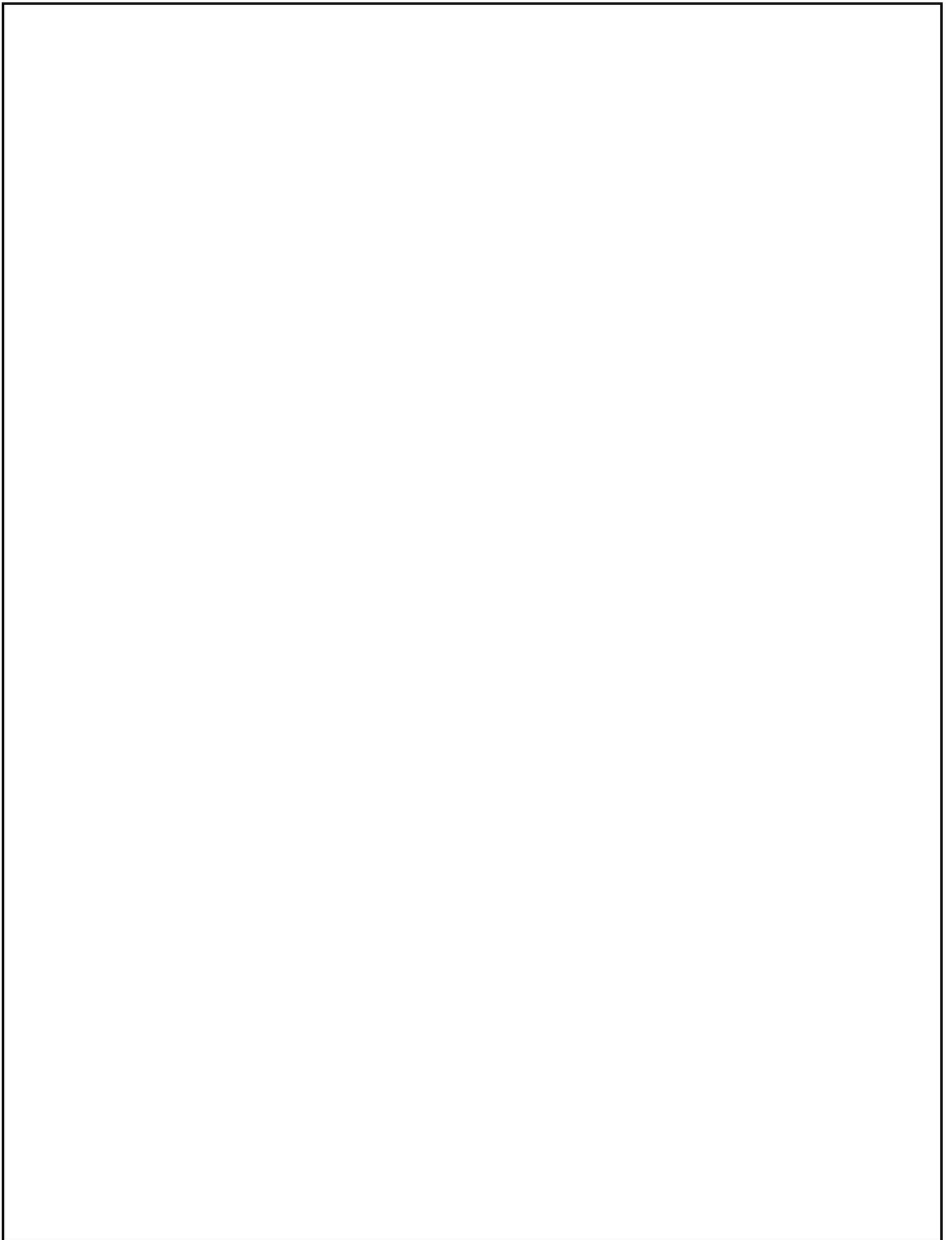
La force qui maintient ces éléments ensemble s'appelle « l'Effet Hawthorne. » Il en résulte un système vivant qui se comporte en conformité avec les règles et les lois prévisibles; un système qui n'implique pas seulement votre parole, mais votre moi tout entier.

Comprendre ce système et connaître son mode de fonctionnement, c'est reconnaître que le bégaiement peut être modifié, réduit et, dans certains cas, totalement vaincu. Une fois que vous comprenez les parties qui composent le système, il est alors plus facile de concevoir un plan stratégique qui aura de meilleures chances d'amener des améliorations durables que, nous tous, recherchons depuis si longtemps.

RÉFÉRENCES

Oyler, Mary Elizabeth. Sensitivity and vulnerability : are they a blessing? *Letting GO*, April 1998, 4.

Roethlisberger, F.J.; Dickson, William J.; Wright, Harold A. (1946) *Management and the Worker: An Account of a Research Program Conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works, Chicago*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.



Y A-T-IL UN FACTEUR GÉNÉTIQUE AU BÉGAIEMENT ?

Se cache t-il, dans les recoins les plus reculés de nos chromosomes, quelque chose qui serait à la source du bégaiement – ou, si vous préférez, un gène du bégaiement qui nous affecterait de la même façon qu'un facteur génétique causant la sclérose en plaques ou le cancer ? Comment expliquer que le bégaiement se retrouve plus fréquemment dans certaines familles sans se tourner vers la génétique ?

J'aimerais débiter cette réflexion par une comparaison boiteuse en utilisant un sujet très éloigné du bégaiement – les atrocités qui se sont produites au Kosovo en 1999.

Comme la majorité des gens, j'ai été révolté d'entendre pour la première fois le terme « nettoyage ethnique ». J'ai été encore plus stupéfait d'apprendre que les sentiments de haine entre les Serbes et l'ethnie Albanaise remontaient loin dans l'histoire, aussi loin qu'au quatorzième siècle. À la bataille de Kosovo de 1389, les Serbes furent battus par les envahisseurs turcs Ottomans. Au milieu du quinzième siècle, toute la Serbie, incluant le Kosovo, tomba sous la domination Turque. Cela devait entraîner la migration Serbe vers le nord, en Bosnie, et le remplacement des Serbes par des Albanais musulmans qui se sont installés sur les terres fertiles du Kosovo en quittant les régions plus arides et montagneuses de l'Albanie. Depuis toujours, la Serbie considère le Kosovo comme lui appartenant, alors que les Albanais nés au Kosovo continuent à réclamer l'indépendance. Cette controverse au sujet du territoire ne fait qu'attiser l'animosité entre Serbes et Albanais.

Mais pendant plus de *500 ans* ? Il doit certainement y avoir une explication quelconque pour qu'une telle rancœur persiste si longtemps. Comment peut-on transmettre, de génération en génération, une telle animosité ? Ah ! Je l'ai. Au centre de tout cela, les Serbes doivent avoir une prédisposition génétique à tuer les Albanais alors que les Albanais en ont une pour tuer les Serbes. *Cela* serait l'explication toute trouvée.

Conclusion farfelue, bien sûr. Les prédispositions génétiques ne constituent pas les seuls facteurs déterminants pouvant se retrouver chez divers membres d'une même famille pendant des siècles. D'autres facteurs peuvent se transmettre d'une génération à une autre. Mais ces facteurs ne sont jamais pris en compte pour le bégaiement, à cause de cette tendance que nous avons à utiliser un mystère (dans ce cas, la génétique) pour en expliquer un autre.

La génétique fait partie de ces réponses toutes trouvées vers lesquelles se tournent les gens lorsqu'ils sont à court d'idées pour expliquer l'inconnu. Par exemple, pour l'avoir entendu des milliers de fois – « Étant donné que mon père (mère, oncle, tante, frère, etc.) bégayait, il doit bien y avoir une prédisposition familiale pour le bégaiement. »

Plusieurs chercheurs ont mordu à l'hameçon. Il y a eu un effort considérable de recherches par des scientifiques dans le but de trouver et d'isoler un gène du bégaiement, ou à tout le moins, le facteur génétique principal qui en serait la cause centrale. Il se peut qu'il s'agisse d'une question de coordination du langage, disent-ils, ou d'une défaillance dans le système de rétroaction auditive⁴³. Peu importe la cause, un nombre croissant de personnes ont subi une Tomodensitométrie axiale⁴⁴ de leur boîte crânienne, ou ont fait analyser leur sang afin de trouver dans leur fantomatique spirale d'ADN des indices sur leur bégaiement.

Bien que j'applaudisse leur persistance, j'ai bien peur que l'histoire fera un jour la démonstration de la futilité de tels efforts. Il existe une explication bien plus simple au fait que le bégaiement se retrouve souvent chez certains membres d'une même famille.

Pourtant, cette explication semble échapper aux chercheurs de la pathologie de l'élocution.

Pourquoi ?

Parce qu'ils sont atteints d'une condition répandue. Et nous appelons cela la *paralyse du paradigme*.

RÉFLÉCHIR « DE FAÇON LIMITÉE »

Un paradigme est un modèle, un ensemble d'hypothèses sur la façon dont nous percevons le monde. Les paradigmes nous guident en nous indiquant ce à quoi nous devons porter attention et ce que nous pouvons, en tout quiétude, ignorer. Les paradigmes sont essentiels car sans cette capacité à filtrer l'important de ce qui ne l'est pas, on devrait se battre avec une quantité phénoménale de données et d'informations sensorielles.

Mais il arrive hélas qu'un paradigme travaille contre nous. C'est ce qui se produit lorsqu'il refuse l'accès à une information importante – données, impressions, information dont nous *devrions* avoir connaissance afin de pouvoir la traiter. J'avance que c'est précisément ce qui s'est passé avec le bégaiement.

Il y a quelques années, des chercheurs décidèrent que le bégaiement chronique était un désordre isolé principalement causé par un dysfonctionnement du système producteur de la parole. Ils n'avaient aucune certitude tant qu'à cette composante dysfonctionnelle. Mais ils étaient persuadés qu'en observant soigneusement, la réponse s'imposerait d'elle-même, et qu'ils allaient la trouver quelque part dans les profondeurs cervicales.

En acceptant aveuglément cette croyance, leur pensée devint paralysée. En se confinant dans un paradigme familier, ils limitèrent leurs recherches, ignorant ainsi de possibles réponses alternatives. En somme, ils ont limité leur réflexion dans un territoire limité.⁴⁵ Ce faisant, la cause probable du bégaiement leur a probablement passé entre les doigts.

⁴³ Auditory feedback system.

⁴⁴ CAT scan.

⁴⁵ John emploie le terme fort éloquent de "inside the box".

69 *Y a-t-il un facteur génétique au bégaiement ?*

Afin de mieux comprendre pourquoi leur démarche est erronée, examinons les quatre principales hypothèses sur lesquelles repose la recherche en génétique relativement au bégaiement.

- Nous nous entendons tous sur la signification précise du mot « bégaiement ».
- Nous pouvons identifier sans se tromper ce qu'est un blocage.
- Seul un facteur génétique est transmissible d'une génération à une autre.
- Vos recherches seront fructueuses même si vous ne savez pas très bien ce que vous cherchez.

HYPOTHÈSE NO. 1 : NOUS NOUS ENTENDONS TOUS SUR LA SIGNIFICATION PRÉCISE DU MOT « BÉGALEMENT ».

Pour déterminer si le bégaiement est de nature génétique, les chercheurs travaillent comme si le « bégaiement » était quelque chose de bien précis. Mais est-ce vraiment le cas ? Supposons que nous sommes en présence de quatre personnes qui bégaiement. Une d'elles est atteinte de Parkinson, une maladie neurologique chronique, une autre est un jeune enfant qui s'efforce de maîtriser le langage, une troisième hésite lorsqu'elle est agitée et la quatrième démontre une élocution qui bloque souvent, la rendant incapable de parler jusqu'à ce que le blocage cesse. En l'absence de vocabulaire permettant de bien catégoriser chacune de ces disfluidités, le chercheur en est réduit à toutes les appeler « bégaiement ». Cette action de ne désigner que sous un seul terme divers phénomènes ne fait qu'embrouiller la perception du chercheur, rendant ainsi presque impossible de recueillir des données fiables sur le bégaiement parce que *ce qui* est étudié (le bégaiement) n'a pas été, au départ, défini de façon précise.

Cette situation découle de la pénurie de termes disponibles pour décrire le bégaiement. Supposons que nous entreprenions une étude sur les caméléons. Mais si au lieu de parler spécifiquement de caméléons, nous désignons tout le temps les sujets sous observation comme reptiles ? Bien que *nous* sachions de quoi il est question, d'autres personnes pourraient bien penser à d'autres reptiles : par exemple, à des serpents ou des iguanes. Cela ne fait qu'ajouter à la confusion. Pourtant, n'est-ce pas ce qui se produit dans la recherche d'un facteur génétique au bégaiement ? Nous sommes en présence de quatre types de bégaiement, mais nous utilisons un seul mot pour nous y référer.

Une façon de contourner ce problème consiste à utiliser des phrases ou des mots précis afin de différencier les divers types de disfluidités. Par exemple, je désigne le premier type de bégaiement *disfluidité pathologique* afin d'identifier l'élocution fracturée chez une personne ayant subi un traumatisme crânien ou atteinte de Parkinson. Le second type est désigné *disfluidité développementale* chez l'enfant qui s'efforce de maîtriser les difficultés de la communication.

70 *Y a-t-il un facteur génétique au bégaiement ?*

Le troisième type est dit *bafouillage*⁴⁶, cette disfluidité sans effort, caractéristique des personnes qui sont bouleversées ou déstabilisées⁴⁷. Enfin, il y a le *blocage* alors que la personne est bloquée et ne peut parler.

En substituant le mot « bégaiement » par ces termes plus représentatifs, nous pourrions mieux identifier le phénomène que nous étudions. Mais de telles distinctions ne sont généralement pas faites lorsque les chercheurs entament leurs études. Alors, quand ils disent « Nous cherchons le facteur génétique causant le bégaiement », nous ne savons pas exactement dans quelle direction va leur investigation.

Une autre caractéristique ignorée des chercheurs est que le bégaiement chronique constitue un problème composé de plusieurs facteurs. Il se compose (1) du blocage de l'élocution, (2) de ce que fait l'individu afin de sortir du blocage ou pour l'éviter (voir le graphique de la page 70). Alors, pour vraiment entreprendre de sérieuses recherches, il vous faut d'abord choisir la composante à étudier ; en d'autres mots, vous devez l'observer dans sa forme la plus élémentaire.

Par analogie, supposons que votre automobile démontre un problème intermittent lorsque vous la démarrez le matin. Après quelques matinées frustrantes, vous allez enfin chez le garagiste. Ce dernier examine le système de démarrage et vous appelle le lendemain pour vous communiquer son diagnostic.

Vous répondez « Bon ... et bien ? »

« C'est le système de démarrage » répond le garagiste.

Vous pensez « Ah! Je suis soulagé ». « Vous avez résolu le problème ».

Vraiment ?

Un schéma du système de démarrage de votre voiture vous montrerait les éléments suivants : l'alternateur, la batterie, l'interrupteur de démarrage, le routeur, la boîte distributrice et les bougies.

Le système de démarrage étant un *système*, il se compose, par définition, de plus d'une seule composante. Donc, bien que vous sachiez, *en général*, où se situe le problème, le garagiste lui doit faire diverses investigations avant de pouvoir vous dire, *spécifiquement*, où est le problème.

Pourtant, la plupart des recherches sur un hypothétique facteur génétique pour le bégaiement ne suivent pas le même cheminement logique que le garagiste pour diagnostiquer votre voiture. Au lieu de décomposer le bégaiement chronique en ses composantes individuelles, ils ne considèrent que le système dans son ensemble, comme s'il s'agissait d'un problème mettant en jeu uniquement la parole.

⁴⁶ Bobulating (C'est la première phase des disfluidités chez les enfants.)

⁴⁷ Discombobulated.

HYPOTHÈSE NO. 2 : NOUS POUVONS IDENTIFIER SANS SE TROMPER CE QU'EST UN BLOCAGE

Il y a quelque temps, j'ai mentionné à un orthophoniste que j'avais grandi avec un problème de bégaiement chronique avec lequel j'ai lutté pendant environ 30 ans, mais que j'étais maintenant totalement débarrassé du problème. Alors que je lui disais cela, elle pencha la tête. Elle me révéla s'apercevoir que j'étais une PQB car elle pouvait percevoir des traces du bégaiement dans mes disfluidités occasionnelles.

Ce fut pour moi une révélation. Ma définition du bégaiement chronique est plutôt simple. Si mon élocution est à ce point bloquée que je ne puisse *spontanément* progresser après un mot ou un son particulier, c'est que j'ai alors un problème. (C'est quelque chose que je n'ai plus). Si, par contre, mon élocution est occasionnellement trébuchante sans pour cela ressentir une résistance à parler et que je ne suis même pas conscient de ces bafouillages⁴⁸ mineures, alors je n'ai pas de problème. La différence avec mon élocution présente et celle d'il y a quarante ans c'est que je ne bloque pas.

Pas de blocage, pas de problème.

Pourtant, il s'agit là d'une autre distinction que la plupart des chercheurs ne font pas, ce qui les amène à confondre des pommes avec des oranges. Par exemple, une fille qui dit « Je-je-je-je crains de ne pouvoir y aller ce soir » et qui hésite sur le mot « je » parce qu'elle est déçue de devoir laisser tomber quelqu'un peut très bien se comparer à une autre personne qui répèterait le mot « je » parce qu'elle craint de ne pas pouvoir prononcer le mot « crains ». Dans un cas, la personne est incertaine, embarrassée, bredouillante⁴⁹ ; dans l'autre cas, elle est bloquée. Et pourtant, le chercheur identifiera ces deux disfluidités comme « bégaiement ».

Prenons un autre exemple. Alors que l'élocution d'une personne est toujours totalement spontanée, une autre personne remplacera toujours des mots afin d'éviter de bloquer. Ces deux personnes seront pourtant catégorisées comme « fluides » par le chercheur.

Les chercheurs font-ils ces distinctions ? Généralement non. Aussitôt qu'une personne manifeste une disfluidité, elle bégaie.

Dans le cas contraire, elle ne bégaie pas. Le chercheur ne prendra pas la peine d'évaluer l'expérience subjective de la personne afin de trouver ce qui se passe vraiment. Dès lors, il est difficile de bien saisir la signification exacte des résultats qui découleront de cette recherche.

⁴⁸ Bobulating

⁴⁹ Discombobulated.

HYPOTHÈSE NO. 3 : SEUL UN FACTEUR GÉNÉTIQUE EST TRANSMISSIBLE D'UNE GÉNÉRATION À UNE AUTRE

Cette hypothèse est si évidente. La PQB ouvre les lèvres, mais aucun son n'en sort. Elle devient prisonnière d'un cycle répétitif de « ra-ra-ra-ra-ra » avant que « rapport » ne sorte de sa bouche comme un missile. Bien sûr, il y a un problème mécanique ou nerveux qui nuit à son élocution, un problème qui, à n'en point douter, a de profondes racines génétiques. Comment expliquer autrement que de tels comportements se retrouvent chez divers membres d'une même famille, d'une génération à une autre.

Mais nous oublions que, comme nous l'avons vu avec l'exemple de cette animosité intergénérationnelle entre Serbes et Albanais, les attitudes et les croyances peuvent elles aussi se transmettre du grand-père au père, puis du père à son fils.

Mais quel est le lien avec le bégaiement ? Pourquoi ne les a-t-on jamais considérées si les attitudes et les croyances sont des facteurs contributifs majeurs ?

Nous ne les avons pas pris en compte parce que notre manière de penser a été paralysée par un paradigme passé date. Le vieux paradigme stipule que le bégaiement est un problème à un seul facteur occasionné par la génétique. Donc, nos perceptions et nos croyances sont considérées comme des effets secondaires du bégaiement. Elles ne sont donc pas considérées comme facteurs contributifs.

Selon le nouveau paradigme, le bégaiement chronique n'est pas considéré comme un problème unitaire mais bien comme un *système* composé de six éléments en relation dynamique dont⁵⁰ *chaque intersection influence et est influencée par toutes les autres intersections*. Ce ne sont pas les éléments en eux-mêmes qui donnent naissance au problème, mais bien cette interaction dynamique de tous les instants entre ces six composantes qui donne naissance au comportement de bégaiement.

Par exemple, lorsque l'individu veut demander à un étranger sur la rue « Avez-vous l'heure ? » et se retrouve bloqué sur Av-av-av-av-av-av, il y a un certain nombre de forces en jeu. Voyons quelques-unes des composantes formant ce système.

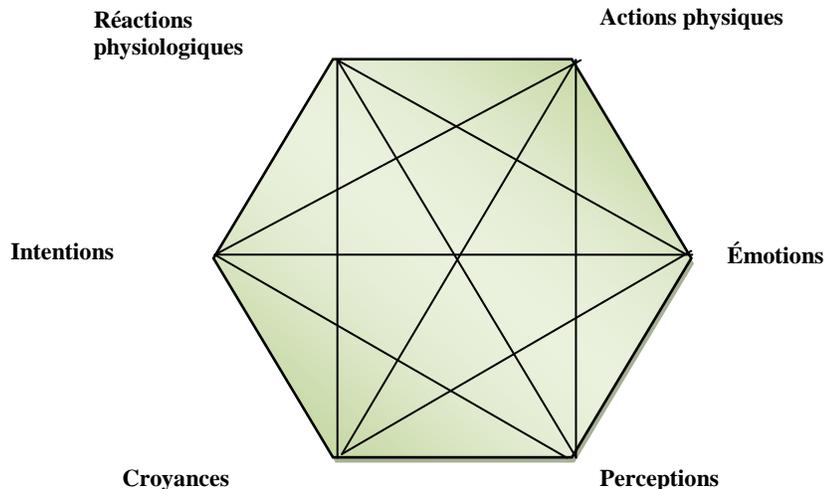
Commençons par la situation d'interrompre un étranger sur la rue pour lui poser une question. L'individu qui bégaie est parfaitement conscient de sa crainte obsessionnelle à dire le mot « Avez-vous ». Parce qu'il pense qu'il va bloquer, le mot craint amplifie sa réaction de bats-toi ou fuis. Mais est-ce le seul élément pouvant déclencher une telle réaction ? Peu probable. Il y a aussi la question d'interagir avec un pur étranger. Qui est cette personne ? Comment est-elle ?

Quel est le risque de la situation ? Est-elle belle, et se croit-il suffisamment « digne » de lui adresser la parole ? Comment réagira-t-il ? Que projettera-t-il lors de cette rencontre ?

Que signifie ce clignotement momentané des yeux de la femme juste avant qu'elle ne le regarde ? Peur ? Empressement ? Est-elle agacée d'avoir été interrompue par un pur étranger ? Comment interprètera-t-il tout cela ?

⁵⁰ Voir le diagramme page suivante.

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



Se croit-il obligé de parler parfaitement ? Ou d'être parfait ? A-t-il une idée préconçue sur la façon dont il aimerait qu'elle réagisse ? Et si son scénario ne se matérialisait pas ? Cela déclencherait-il encore plus de panique en lui ?

Quel est son seuil de tolérance à la pression ? Est-il très sensible ? Initie-t-il rapidement une réaction de bats-toi ou fuis ? A-t-il tendance à réagir excessivement ? Est-ce une bonne journée pour lui émotionnellement ? A-t-il confiance en lui, est-il positif, manque-t-il d'assurance ou est-il plutôt découragé ? Les croyances de la PQB et la façon dont elle interprète ses projections auront un impact considérable sur ses émotions.

Plusieurs des forces qui ont une influence sur le moment présent n'ont rien à voir avec la peur de bégayer per se mais plutôt avec la réaction à l'environnement. Ces forces opèrent généralement sans que l'individu en ait conscience. La seule chose dont il ait vraiment conscience est cette peur qu'il ressent à cause de son élocution.

HYPOTHÈSE NO. 4 : VOS RECHERCHES SERONT FRUCTUEUSES MÊME SI VOUS NE SAVEZ PAS TRÈS BIEN CE QUE VOUS CHERCHEZ

Toutes les investigations sur les causes génétiques du bégaiement semblent partager une même caractéristique – les chercheurs n'ont pas une théorie crédible qui sous-tend leur étude. En d'autres mots, ils ne savent pas exactement ce qu'ils recherchent.

74 *Y a-t-il un facteur génétique au bégaiement ?*

Cet état de fait pour le moins étonnant est dû au fait que pour plusieurs, sinon la plupart des chercheurs, le bégaiement constitue une dysfonction de la parole mal définie et dont la véritable nature prendrait racine dans l'inconnu. Mais, comme le dit William Perkins, Professeur Émérite, Université de la Californie du Sud (en anglais la USC) et ancien directeur du Centre de Bégaiement de la USC, pour faire de véritables recherches, vous devez commencer à partir d'une théorie crédible et suivre une méthodologie pour tester les prédictions en découlant.

Dans la parution de janvier/février 1997 du mensuel de la NSA⁵¹, *Letting Go*, Perkins développa son opinion sur le sujet :

Étant donné que les théories émises sur les causes du bégaiement sont considérées comme spéculatives, les chercheurs se retrouvent dans une curieuse position. Ils ont accès à des équipements de pointe. Mais ils n'ont aucune théorie rationnelle et scientifique pour utiliser cet équipement afin de prédire la cause et l'effet du bégaiement. Au contraire, on peut comparer la recherche sur le bégaiement à la pêche au chalut avec un filet derrière le bateau afin de voir quel sera la récolte. Elle est entreprise avec l'idée qu'en amassant suffisamment de données, alors la cause du bégaiement se dévoilera d'elle-même.....

En fait, la plupart des recherches ne se concentrent pas directement sur le bégaiement mais plutôt sur les conditions qui y sont associées. C'est spécialement le cas avec les études neurologiques, rarement utilisées pour tester des théories. Tout comme pour d'autres recherches, on les a utilisées seulement pour appuyer des idées.

Un des principes de la science est qu'une théorie doit tenir compte de toutes les caractéristiques impliquées, (et c'est cela) qui est peut-être responsable de la croyance répandue à l'effet que le bégaiement soit insoluble. Voici pourquoi.

Presque toutes les recherches entreprises afin de comprendre le bégaiement font appel à des groupes d'individus – en fait, plus un groupe est nombreux, mieux c'est. Vu comme cela, c'est logique. En utilisant qu'un seul individu ou un petit groupe, on ne peut extrapoler avec confiance les résultats qui en découleront sur l'ensemble de la communauté des PQB.

Mais dans des études de groupe, on ne se préoccupe pas de la façon dont parle chacun des individus ; on se fie plutôt sur des moyennes issues du groupe relatives à des éléments tels que les pauses, les disfluidités et autres caractéristiques intervenant dans le bégaiement. Cela signifie que les résultats d'un groupe ne décriront probablement pas les caractéristiques personnelles de tout individu ayant participé à l'étude. Si toutes les personnes qui bégaiant étaient semblables, cela ne causerait aucun problème. Mais les groupes ne bégaiant pas. Les individus bégaiant. Et les causes de leur bégaiement varient d'une personne à l'autre.

Ce n'est que lorsqu'on comprendra les causes (du bégaiement) chez chacun des individus que la recherche en groupe produira des résultats utiles afin d'évaluer l'ampleur de ces causes dans la population touchée.

Mais débiter avec des recherches de groupe ?

⁵¹ National Stuttering Association.

75 Y a-t-il un facteur génétique au bégaiement ?

Avec une telle approche, on ne réussira jamais à identifier la cause centrale du bégaiement.

La seule chose que les chercheurs semblent être en mesure d'affirmer c'est que *quelque chose* se produit dans certaines parties du cerveau lorsqu'un individu bégaie. Deux choses demeurent encore entièrement spéculatives : la cause et l'effet que celle-ci peut ou non avoir dans le déclenchement du bégaiement. Pourtant, le fait que quelque chose *se* produise ne décourage pas les chercheurs d'affirmer avec confiance qu'il existe des facteurs génétiques au bégaiement. Autrement, disent-ils, ces réactions (physiques) ne se retrouveraient pas en un aussi grand nombre de familles ayant un historique de bégaiement. Mais ils ne sont pas en mesure de déterminer s'il s'agit de *causes* ou de sous-produits d'autres événements associés au bégaiement.

Enfin, sachant que le bégaiement n'apparaît *pas* dans l'historique familial de 75% des PQB, comment peut-on avancer qu'il soit génétique ? Quelles autres maladies *ayant* été diagnostiquées comme génétiquement transmises démontrent un taux de récurrence aussi bas dans les familles où se transmet le problème ?

OÙ EN SOMMES-NOUS AVEC LA GÉNÉTIQUE ?

Tenant compte de ma propre expérience de personne qui ne bégaie plus et de ma participation active de plus de 23 ans dans l'entraide relative au bégaiement, j'ai observé que celui-ci semble plutôt constituer un problème pour lequel six éléments-clés –émotions, perceptions, croyances, intentions, réactions physiologiques et actions physiques – interagissent et forment un système comportemental qui s'auto-perpétue.

Plusieurs parties de ce système peuvent, en fait, se transmettre des parents à l'enfant – soit les perceptions et les croyances sur la vie, ce que constitue un comportement adéquat et ce à quoi on peut s'attendre des autres. Ce sont-là des éléments qui traversent les époques et qui, hors de tout doute, contribuent à l'apparition plus fréquente du bégaiement dans certaines familles.

Il existe cependant une composante génétique dont je suis certain qu'elle joue un rôle dans le bégaiement. Elle n'est pas liée directement à la parole, mais plutôt à la façon dont l'individu compose avec le stress. C'est une caractéristique qui peut se transmettre dans le génome de certaines familles. Et cela met à contribution cette partie du cerveau qui est majoritairement responsable de la préservation de nos expériences émotives.

UNE DÉCOUVERTE

Un été alors que j'étais au lycée, je travaillais à l'agence de publicité de mon père à New York. J'étais dans la salle du courrier. Il y avait un téléphone noir connecté directement à l'édifice de photostat. Deux, peut-être trois fois par jour, un des directeurs artistiques des étages supérieurs m'appelait pour me demander de contacter l'édifice du photostat pour qu'ils viennent chercher du matériel.

Étant donné que je bloquais chaque fois sur la lettre « p » (de pick-up), cet appel me terrorisait. D'ordinaire, la première demande pour un pick-up se produisait en milieu d'après midi. Je m'en étais donc inquiété pendant une bonne partie de la journée. Par conséquent, lorsqu'arrivait le moment de faire cet appel, mes nerfs étaient très tendus. Malgré cela, mon entêtement naturel me remplissait de bon vouloir. Cette fois, me disais-je, je vais prononcer « pick-up » sans l'aide d'un son initiateur du genre « um » ou « ah » ou, encore, des phrases initiatrices du genre « Hey, pouvez-vous venir prendre une livraison ? » Pourtant, chaque fois, je perdais courage en attendant cette grosse voix à l'autre bout de la ligne.

Un matin, j'arrivai au bureau en me sentant particulièrement bien. Aux environs de 10:00 heures, le premier appel arriva pour un premier pick-up. Étant donné que cette demande avait lieu assez tôt dans la journée, je n'avais pas eu le temps de m'en inquiéter beaucoup. Je décidai alors d'y aller à fond de train et de dire « pick-up » sans utiliser de subterfuge. Je pris le téléphone.

La voix dit « Allo ».

M'élançant tête première dans l'expérience, je pris une profonde respiration et dis « pick-up ». Je n'avais utilisé aucun mot initiateur. Je n'avais pas bloqué. Ma gorge et mes lèvres étaient détendues. C'est à ce moment-là que je fus envahi par l'apparition écrasante d'une émotion, une réaction de panique que je n'avais jamais connue auparavant.

« Wow ! » disais-je en raccrochant l'appareil. « Mais d'où cela peut-il bien venir ? » Je venais de découvrir ce qui se cachait derrière le blocage d'élocution, et ce qui se produisait lorsque je ne bloquais *pas* ou que je n'évitais pas un mot. Je venais de découvrir que je me protégeais contre un sentiment de panique vraiment écrasant.

Jusqu'à ce moment, j'ignorais totalement que ces sentiments se cachaient là, en moi. Cela devait s'avérer une révélation extrêmement utile. La crainte d'être soudainement submergé par des émotions extrêmes me faisait comprendre la vraie nature d'un blocage d'élocution, croyances qui devaient être confirmées par toutes ces années de travail que j'entrepris par des programmes de croissance personnelle. Plus je devenais confortable à laisser mes émotions s'exprimer, moins j'étais enclin à bloquer.

Je ne suis pas en train de dire que le bégaiement chronique soit *causé* par la répression de sentiments non désirés. Ce que je *dis*, c'est que le fait de retenir nos émotions semble constituer un important élément contributif du système du bégaiement dans son ensemble.

Afin de mieux comprendre cela, il est utile de mieux connaître le fonctionnement d'une partie du cerveau appelée Amygdale.

LE RÔLE DE L'AMYGDALÉ⁵²

On appelle ce nœud amygdale ; elle est localisée au pôle rostral du lobe temporal, en avant de l'hippocampe, la partie la plus primitive du cerveau puisque certaines composantes existent depuis des centaines de millions d'années, avant le développement du cortex cérébral dans lequel se produit la pensée rationnelle. Sa fonction est réactive – conçue afin de déclencher rapidement une réaction de bats-toi-ou-fuis chaque fois que l'organisme (vous) se sent menacé. Elle tient le rôle d'entrepôt de la mémoire émotive.

L'amygdale est connectée, non seulement au système nerveux autonome, lequel contrôle les réflexes physiologiques tels que vos rythmes cardiaque et respiratoire, mais également à d'autres régions du cerveau qui traitent les influx sensoriels. Elle bénéficie d'un passage spécial à grande-vitesse vers les yeux et les oreilles, lui donnant ainsi accès à des informations sensorielles brutes et non traitées. Cela ressemble à une boîte distributrice neutre, dont la détente filée est activée dès l'apparition d'un danger quelconque. Sa toute première fonction consistait à s'assurer que l'animal se rappelle de ce qui représente pour lui une menace ou une source de plaisir. Si l'animal se sentait menacé, l'amygdale transmettait alors d'urgents messages à toutes les parties du cerveau pour déclencher la sécrétion d'hormones du genre bats-toi ou fuis, pour activer le système cardio-vasculaire et préparer les muscles à l'action. En résumé, l'amygdale a été conçue afin de court-circuiter le cerveau supérieur (la partie consciente) qui contrôle les processus cognitifs de telle sorte à ce que nous agissions avant même de réfléchir.

Lorsque l'homme primitif percevait un rugissement accompagné d'un bruit de d'arbuste, la réaction de peur de son amygdale l'amenait à prendre action avant même que le prédateur le prenne par surprise. Donc, dès que nous percevons une menace, notre corps déclenche un feu nourri et rapide d'événements successifs, impliquant à la fois une réaction à la peur et un réflexe automatique de retrait de la situation ayant déclenché cette peur.

Le problème réside dans le fait que l'amygdale n'est pas très intelligente et manque de discernement ; elle ne peut faire la différence entre des menaces physiques (tigres, voleurs, feu) et des menaces sociales. En effet, bien que l'homme moderne ait développé un cortex cérébral vraiment avancé, capable de réflexion abstraite, l'amygdale occupe toujours une position privilégiée. Lorsque se présente une situation émotionnellement urgente, qu'elle soit physique ou sociale, l'amygdale prendra encore d'assaut le reste du cerveau, incluant la partie rationnelle. Donc, si vous avez eu la malchance d'être frappé par une voiture de course alors que vous étiez spectateur à un événement de la TransAm (comme cela est arrivé à ma femme il y a quelques années), le son perçant de freins bloqués dans une rue urbaine suffit à déclencher une réaction instantanée de bats-toi ou fuis. En fait, l'amygdale déclenchera souvent une réaction émotive avant même que les centres cervicaux n'aient compris ce qui se produisait – comme si nos émotions avaient elles-mêmes un cerveau qui fonctionnerait indépendamment de notre pensée rationnelle.

⁵² Elle fait partie du système limbique et est impliquée dans les émotions, en particulier dans la peur et l'agression.

(Ici, le traducteur s'est permis de « fusionner » les commentaires de John sur l'amygdale parus dans un autre de ses articles.)

Dans le livre à succès *Emotional Intelligence*, écrit par Daniel Goleman (une lecture s'imposant à toute personne qui bégaie), l'auteur fait remarquer que certaines personnes sont venues au monde avec une chimie neurologique rendant ce circuit très facile à activer. Par exemple, avance Goleman, certains enfants « peuvent avoir hérité un taux chronique très élevé de norépinephrine⁵³ ou autres substances chimiques du cerveau activant l'amygdale et qui créent ainsi un nouveau seuil d'excitation, rendant l'amygdale encore plus facile à mettre en action.

La signification de ce qui précède en regard du bégaiement est soulignée dans une étude du Dr. Libby Oyler, dans le cadre de son mémoire de Ph.D. en pathologie de la parole. Dans un article paru dans le numéro d'avril 1988 du *Letting Go*, mensuel de la National Stuttering Association, Oyler signalait que dans une proportion significative, les personnes qui bégaient démontrent un niveau plus élevé de sensibilité comparativement au reste de la population. On peut donc en conclure qu'un changement subtil dans le ton de la voix, un mouvement quelconque, une expression momentanée ou toute autre communication non verbale aura un plus grand impact sur un enfant à risque de développer des actions physiques de blocage, lesquelles caractérisent le bégaiement chronique.

Par conséquent, si quelqu'un désire entreprendre une recherche sur les impacts de facteurs génétiques du bégaiement chronique, il serait probablement bien plus efficace de regarder du côté de la sensibilité de l'individu face à son environnement et sa réaction aux événements menaçants plutôt qu'au système associé à la production du langage per se – mais toujours en n'oubliant pas que ce n'est pas le niveau élevé d'agitation *per se* qui cause le bégaiement chronique. Après tout, plusieurs personnes qui ne bégaient pas manifestent les mêmes symptômes. C'est plutôt cette surexcitation *en conjonction avec les autres éléments de l'Hexagone du Bégaiement* qui œuvrent ensemble pour occasionner le blocage de bégaiement.

RÉSUMÉ

À titre d'ancien éditeur du *Letting Go*, je reçois encore des demandes de chercheurs me demandant de publier une annonce à l'effet qu'ils sont à la recherche de volontaires dans le cadre de recherches sur la cause génétique du bégaiement. Il me faisait toujours plaisir de collaborer. Mais je ne pouvais m'empêcher de penser que ces investigations allaient donner des résultats non concluants, sans intérêt pratique. Voici pourquoi je pense ainsi :

1. Les chercheurs considèrent le bégaiement comme un phénomène spécifique, bien défini, alors que la plupart d'entre nous ne pouvons nous entendre sur la signification du mot bégaiement, et encore moins sur ce qui se produit lorsqu'une personne bloque et ne peut plus parler.

⁵³ Cette substance, appelée également lévartérol ou norépinephrine, est un neuromédiateur, c'est-à-dire une variété d'hormones servant de messenger, permettant le passage de l'influx nerveux d'une cellule nerveuse vers une autre cellule nerveuse ou vers d'autres cellules de l'organisme. La norépinephrine est localisée particulièrement dans l'hypothalamus (contrairement à l'adrénaline que l'on retrouve dans la médullosurrénale, qui est la partie centrale des glandes situées au-dessus de chaque rein).

2. Les scientifiques entreprenant des études génétiques considèrent le bégaiement comme un problème à un seul facteur, alors que le bégaiement chronique est plutôt la combinaison d'un blocage d'élocution couplé à la stratégie pour passer au travers ce blocage ou pour l'éviter. Parce qu'il s'agit d'un problème mettant en jeu plusieurs éléments, les chercheurs seraient mieux servis en étudiant la composante la plus élémentaire, soit le blocage d'élocution, plutôt que de simplement combiner le blocage avec les stratégies pour composer avec le problème.
3. La plupart des chercheurs ne s'attardent qu'aux disfluidités superficielles afin de déterminer si une personne bégaye ou pas ; pourtant, les personnes qui bafouillent⁵⁴ lorsqu'elles sont excitées n'ont pas nécessairement une difficulté d'élocution qui les inquiète. Un exemple classique de la confusion sur le bégaiement chronique remonte à plusieurs années alors que la série télévisée *Marilu* dans laquelle les invités étaient ou des orthophonistes ou des personnes qui bégayaient. L'acteur Gordon Clapp avait même été invité à l'émission pour parler de sa personnalisation sympathique d'un personnage avec un problème de bégaiement dans la série dramatique télévisée *NYPD Blue*. Clapp avait même été comparé à un héros par un membre de la NSA dans l'auditoire pour avoir été un modèle positif à suivre pour les PQB. Le Lt. Medavoy, ce détective new-yorkais personifié par Clapp, démontrait des disfluidités occasionnelles, mais sans toutefois les comportements de lutte ni cette très grande inquiétude normalement associés aux blocages d'élocution. Pas plus que Clapp n'avait considéré le bégaiement comme un problème lorsqu'il étoffait son personnage. J'ai toujours eu l'impression que l'acteur ne comprenait pas très bien sa présence sur le plateau de cette émission.
4. Les chercheurs croient que seuls les facteurs génétiques sont transmissibles d'une génération à une autre ; pourtant, les attitudes et les croyances se retrouvent également de génération en génération dans les familles. Seule l'étroitesse du paradigme servant de référence pour définir le bégaiement chronique explique pourquoi ces caractéristiques n'ont pas été prises en considération comme facteurs contributifs. Lorsque vous considérez le bégaiement comme quelque chose composé de simples blocages, les attitudes et les croyances deviennent alors des agents contributifs et vous n'avez plus à vous tourner vers la génétique afin d'expliquer pourquoi le bégaiement chronique se retrouve souvent dans certaines familles.

Cela étant dit, il existe probablement des facteurs génétiques au bégaiement chronique ; mais ils jouent un rôle indirect. Nous parlons ici du niveau de sensibilité de l'individu ainsi que de son seuil de réaction au stress, facteurs qui peuvent se transmettre des parents à l'enfant.

5. Enfin, les recherches sur les causes génétiques du bégaiement consistaient traditionnellement à une pêche au chalut, à la recherche de réponses. Pas de théorie crédible servant de base de recherche. Bien souvent, le chercheur n'a aucune idée de ce qu'il recherche. Il espère seulement que quelque chose d'intéressant se manifesterait. Mais ce que cela signifierait sera pour le moins hautement spéculatif.

⁵⁴ Bobulating.

80 *Y a-t-il un facteur génétique au bégaiement ?*

Je ne m'attends pas à ce que cet article remporte un concours de popularité auprès de quiconque est impliqué dans la recherche génétique relative au bégaiement. Je ne cherche pas à entrer en conflit avec la communauté des chercheurs ; j'espère seulement que mes remarques feront naître une réflexion et, qui sait, peut-être même suggérer une définition plus précise des objectifs.

Je serais heureux d'entretenir un dialogue avec quiconque souhaiterait explorer davantage ces questions.

REFERENCES

Goleman, Daniel, *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books, 1995.

Oyler, Mary Elizabeth. Sensitivity and vulnerability: are they a blessing? *Letting Go*, avril 1998, 4.

Un grand merci à Mme Anne-Marie Simon pour son apport à franciser les termes bobulating et discombobulated.

TREIZE OBSERVATIONS SUR LES PERSONNES QUI BÉGAIENT

Après plusieurs années d'observations personnelles et à côtoyer des membres de la National Stuttering Association, j'ai noté certaines caractéristiques communes aux personnes qui bégaient. Bien que toutes ces caractéristiques ne se retrouvent pas nécessairement chez tous les membres de la communauté du bégaiement, je les y ai observées plus souvent qu'ailleurs. (Cette liste avait été initialement publiée dans la parution de janvier 1982 de *Letting Go*⁵⁶.)

1. Il nous est difficile de nous laisser-aller ; pas seulement pour parler spontanément, mais en toute chose au niveau de nos émotions et des risques/occasions que nous sommes disposés à affronter.
2. Nous ne sommes pas suffisamment connectés au moment présent. Étant trop préoccupés par l'opinion que les autres se font de nous, nous ne sommes pas conscients de la personne que nous sommes vraiment.
3. Obsédés par ce besoin de plaire aux autres, nous nous inquiétons constamment de ce qu'ils pensent de notre comportement ... de nos idées de nos désirs ... de nos croyances en fait, tout ce qui concerne notre identité propre et notre valeur personnelle.
4. L'image que nous avons de nous-mêmes est limitée, tronquée. Elle n'inclut pas tous les éléments de notre identité, de ce que nous sommes réellement. Pire, nous nous efforçons de toujours cadrer dans cette image limitée de nous-même. Non seulement cette image de soi est-elle emprisonnante, elle est aussi très rigide.
5. Nous avons peur de nous affirmer. Parce que nous croyons qu'affirmation rime avec agression, nous nous créons, sans même nous en rendre compte, un monde encore plus stressant. Nous ignorons que nous avons aussi des droits. Alors, s'il nous arrive de nous sentir très haut placé, nous croyons être là aux dépens de quelqu'un d'autre (parce que nous croyons qu'au sommet, il n'y a de place que pour une seule personne.)
6. On nous a transmis beaucoup d'informations erronées de ce que constitue une manière acceptable de parler. Nous considérons normal que les autres s'expriment avec force et dynamisme. Pourtant, lorsque nous nous exprimons d'une voix confiante et vivante, nous avons l'impression de nous imposer, d'être intimidant et de prendre trop de place.
7. De concert avec notre crainte de trop nous imposer, nous nous considérons impuissants, victimes et sans défense.

⁵⁶ *Letting Go* est le mensuel de la National Stuttering Association.

82 Treize observations sur les personnes qui bégaient.

8. Nous voyons la vie comme une performance, comme une course d'obstacles. Cela n'est pas étranger à notre besoin de plaire aux autres.
9. Et parce que nous voyons la vie comme une course d'obstacles (performance), nous avons peur des erreurs pour la raison même que nous craignons d'être mal jugés.
10. Et parce que nous avons peur de nous tromper, nous craignons/fuyons les responsabilités et la prise de décisions.
11. Parce que nous nous sommes éloignés de nous-mêmes, nous n'avons qu'une connaissance limitée de ce que nous sommes vraiment. Par conséquent, on a tendance à devenir obsédé par ce qui de nous est le plus visible – notre élocution imparfaite. Et nous avons tendance à lui faire porter le blâme pour tout ce qui nous arrive.
12. À cause de tout ce que je viens d'énumérer, nous nous considérons comme très différents des autres êtres humains.
13. Pas étonnant, dès lors, que nous n'ayons eu que très peu, sinon aucune, expériences enrichissantes d'élocution.

PUIS, SOUDAINEMENT, LE BÉGAIEMENT DISPARUT

De Jack Menear

Début 1982, je tombai sur un article original que quelqu'un venait de soumettre à la National Stuttering Association. L'auteur, Jack Menear, s'était apparemment débarrassé du bégaiement, attribuant sa victoire à l'adoption d'un nouveau schème de pensées. Les idées, bien qu'exprimées en des mots différents, étaient remarquablement similaires aux découvertes que j'avais faites sur mon bégaiement. Se pouvait-il que ce que j'avais appris représentait une vérité plus universelle que je l'imaginais ? On fit paraître l'article dans le Letting Go plutôt deux fois qu'une⁵⁷. L'article suscita des réponses et des commentaires de nos lecteurs à un niveau jamais vu jusqu'alors. – JCH

Ayant bégayé pendant plus de vingt ans, j'avais l'impression de ne pouvoir trouver nulle part de l'aide efficace. Puis, en analysant mon problème pendant un an, une solution commença à apparaître. N'ayant jamais eu une thérapie de la parole, mon cheminement vers la fluidité sortait des sentiers battus. Il me semblait que le bégaiement se résume à un style de vie basé sur des habitudes mentales inappropriées. Une fois identifiés les blocages de la parole comme l'expression visible de ces habitudes mentales, ces habitudes peuvent être changées et le bégaiement disparaît.

J'attire votre attention sur l'élément passif d'une telle approche. Plutôt que de se concentrer à « combattre le bégaiement », je me concentrai à éliminer les habitudes mentales que le génèrent. C'est sans confrontation que le bégaiement fut vaincu. En conséquence, l'approche classique de la correction pré-, post- et en-blocage n'est pas importante.

VÉRITÉS FONDAMENTALES SUR LE BÉGAIEMENT

Malcolm Fraser (fondateur de la Stuttering Foundation of America) fit cette intéressante remarque sur le bégaiement : « ... on peut affirmer que le bégaiement est, dans une large mesure, ce que fait la personne afin d'éviter de bégayer.

En d'autres mots, c'est un mauvais tour que vous vous jouez justement parce que vous nourrissez un tel désir de parler de façon fluente. » Cette remarque constate que c'est justement parce que nous craignons de bégayer que nous bégayons.

⁵⁷ Cet article parut pour la première fois dans le *Letting Go*, journal mensuel du National Stuttering Project, en janvier 1982.

84 Soudainement, le bégaiement disparut.

Plus loin, dans le même chapitre, Fraser développe davantage en ajoutant « Si vous pouviez trouver une façon de détourner vos pensées de la peur, ou en n’y pensant pas, vous n’auriez probablement aucun problème. Ou si vous pouviez oublier que vous êtes une personne qui bégaié, vous ne bégaieriez probablement pas ; mais nous ne savons trop comment vous pourriez développer un tel oubli. »

Pas étonnant que les gens aient abandonné l’idée de développer un tel « oubli. » Plus vous vous efforcez de ne pas penser à quelque chose, plus vous y pensez. Oh, bien sûr, on peut se dire « Je ne penserai pas au bégaiement. Je n’y penserai pas. Non, je ne penserai pas au bégaiement. » Mais, en vérité, vous y pensez. Quel frustrant cercle vicieux !

Mais on ne devrait pas négliger cette avenue pour autant. Il existe un moyen de contourner ce dilemme, et il s’agit de la façon la plus rapide de mettre un terme à un problème du bégaiement. En prime, en choisissant cette route, vous pourrez oublier cette dépendance résiduelle aux techniques et autres trucs pour éviter le bégaiement. Cette avenue reposant sur la vérité et l’honnêteté, la permanence est garantie.

En un mot, la façon de développer cet « oubli » se résume à cesser de combattre le bégaiement. Ne combattez même pas les causes. Il vous suffit d’avoir la volonté d’abandonner ces schèmes de pensées qui provoquaient le bégaiement. Arrêtez de le combattre et de l’affronter – laissez-le simplement aller.

CES HABITUDES DE PENSÉE DÉCLENCHANT LE BÉGAIEMENT

Pour bien comprendre les schèmes de pensées qui causent le bégaiement, on doit prendre conscience de deux réalités : (1) les différences entre une personne fluide et une PQB⁵⁸ dans les pensées qui surgissent lorsqu’elles parlent et (2) cette différence que vous pouvez ressentir dans votre for intérieur pendant vos périodes de fluence et de disfluence.

On doit reconnaître que ce sont justement ces habitudes d’anticipation et de vouloir contrôler qui déclenchent la peur et le stress qui provoquent inmanquablement le bégaiement. Il est fort probable que, en tant que *groupe, les PQB sont les personnes les plus introspectives* au monde. La seule pensée de bégayer est tellement menaçante qu’elle occupe tout notre espace interne. Avec le temps, cette obsession intérieure sera tout ce que nous voyons. Il devient normal pour nous d’anticiper délibérément chaque fois que nous savons devoir parler. Cette course désespérée d’être en contrôle devient écrasante.

Et lorsqu’arrive le moment de parler, nous avons déjà « vécu » l’expérience une centaine de fois dans notre esprit. En anticipant et en essayant de la contrôler, on a permis à la peur de bégayer d’atteindre un tel momentum qu’on s’oblige à bégayer.

En abandonnant ces habitudes d’anticipation et de contrôle, on se désensibilise de la peur du bégaiement ; celui-ci perd alors de son emprise et disparaît. En fait, on se permettra de penser comme une personne fluide. Une personne fluide se contente de laisser les mots sortir ; elle ne penserait jamais à anticiper ses mots ni à contrôler la façon dont chaque mot est prononcé.

⁵⁸ Personne qui bégaié.

85 Soudainement, le bégaiement disparut.

Heureusement (ou malheureusement), le bégaiement n'est pas la seule condition reposant sur la peur d'avoir peur. La personne qui bégaie craint d'avoir peur du bégaiement ; les agoraphobes (personnes craignant de quitter la sécurité de leur foyer) ont aussi une peur de leur peur. Et, bien sûr, elle repose sur l'anticipation et le besoin de contrôler pour déclencher tout le processus. La Dr. Claire Weekes propose quatre règles aidant efficacement les agoraphobes, règles qui conviennent également aux PQB. Voici les règles du Dr. Weekes (adaptées avec explications) :

1. *Affrontez : n'évitez pas.* Lorsque surviennent les pensées d'anticipation et de contrôle, contentez-vous de les considérer pour ce qu'elles sont. Ne les supprimez pas, ne vous sauvez pas d'elles ; reconnaissez-les et définissez-les.
2. *Acceptez : ne combattez pas.* Acceptez calmement que cette pensée non désirée ait surgit.
3. *Continuez votre chemin : ne l'écoutez pas.* La pensée est là, mais vous n'avez pas à contrôler cette ligne de pensée (bien que vous ayez encore l'habitude de le faire.) Laissez-la simplement passer.
4. *Laissez le temps passer : ne soyez pas impatient avec le temps.* Le bégaiement ne va pas instantanément disparaître par la seule compréhension de ce concept. Une telle habitude ancrée depuis tant d'années prendra du temps à se dissoudre complètement. Vous ne « combattez pas le bégaiement » ; vous vous habituez à exercer votre choix de laisser simplement passer ces pensées indésirables. Il en résultera un bégaiement de moins en moins fréquent.

Changer des habitudes de pensées exige de la confiance, confiance qui s'installe en se « sentant normal.⁵⁹ » À cause de la complexité et de l'embarras qu'occasionne le bégaiement, il est facile d'incorporer des attitudes de « Je ne suis pas normal » (on le prouve en refusant d'avouer aux autres que nous bégayons.)

Soyons réalistes. Vous et moi avons été piégés par le bégaiement. On aurait tous les deux souhaité ne pas l'être, mais il en fut ainsi. Mais ce n'est pas une raison pour ne pas se sentir normal.

Je vous l'accorde, le bégaiement comme tel n'est pas désiré ; mais vous êtes une identité séparée du bégaiement, et vous êtes bien d'autres choses à part un bègue ; vous avez le droit de vous sentir normal. En fait, vous avez autant le droit de vous sentir normal que toute autre personnes sur terre. Et tout en laissant le bégaiement mourir, prenez le temps de laisser cette impression « d'être normal » s'imprégner dans tout votre esprit.

Je ne parle pas ici de quelconques affirmations sur le fait d'être normal, de s'accepter tel que nous sommes. Ce dont je parle, c'est de cette croyance imprégnée autant dans votre esprit conscient qu'inconscient, croyance reposant sur une véritable introspection. Prenez contact avec votre moi réel.

⁵⁹ Jack Menear utilise, tout au long de son texte, l'expression "I'm okay."

Bien sûr, vous bégayez – et alors ! Vous possédez aussi des qualités enviabiles. Vous aimez les gens. Vous êtes honnête. Vous avez vaincu certaines situations difficiles. Vous êtes fier. Prenez le temps de bien saisir tout ce que vous ressentez. Si vous croisez quelque chose que vous n'aimez pas, ne la considérez pas comme un élément négatif ; il ne s'agit que de quelque chose que vous voudrez changer. Soyez ouvert à 100% ; vous n'avez rien à dissimuler. Et à partir du moment où vous pouvez vous considérer sans vous déprécier, vous donnerez vie à cette impression véritable que « Je suis normal » ... et cela, c'est permanent !

AFFRONTER L'INCONNU

Des habitudes répétées pendant des années deviennent un style de vie. Pour les personnes qui bégaiant, la peur, le stress, l'anticipation et ce besoin incessant de contrôler guident nos moindres mouvements. Vous décidez maintenant de lâcher prise. Logiquement, vous vous dites : « Je veux décrocher. » Mais votre esprit intérieur, lui, ne veut pas lâcher prise. Car tout ce qu'il connaît, ce sont justement la peur, le stress, l'anticipation et ce besoin de contrôle. Oh, ils sont indésirables. Mais ils ont le mérite d'être familiers ; et qui dit familier, dit confort. Vous devrez renoncer à ce confort pour laisser la place à un mode complètement nouveau de pensées, à un nouveau style de vie.

Ne leur permettez pas de vous empêcher d'avancer. Le voyage, le cheminement en vaut la peine. D'autres l'ont fait. Et comme vous vous savez normal, vous méritez de mettre en œuvre ce changement. En fait, vous méritez de vivre comme vous le voulez.

Tout ce que j'ai dit jusqu'à maintenant se situe à un niveau observable. Pour vous donner une idée de l'impression qu'on ressent à penser comme une personne fluide, j'aimerais partager avec vous certaines pensées et sentiments avec lesquels je m'identifie.

- Je suis parfaitement conscient de ce qui se passe et je reste calme. Je suis conscient de mes actions et je sais là où je vais ; mais je ne fais que passer d'un instant à l'autre, satisfait de pouvoir composer avec chaque situation lorsqu'elle se présente.
- Mon esprit conscient est maintenant plus calme. Il avait l'habitude d'être encombré par un flot infini de mots. Mais j'ai maintenant choisi de sélectionner les pensées que je veux, et je « n'écoute plus » les pensées indésirables. Il en résulte une moins grande quantité de mots traversant mes pensées dans une période donnée.
- Mon esprit n'est plus préoccupé par des pensées du genre d'attaque ou de défense (ou d'affronter ou fuir).
- Je me suis promis de traverser la vie en permettant à cette personne que je suis véritablement de transparaître dans chaque situation qui se présentera. Il arrive que je doive jouer un rôle (par exemple, en adoptant une certaine attitude au travail) ; mais je suis conscient de ce rôle et je m'efforce d'y ajouter, dans la mesure du possible, une partie de moi-même.

87 Soudainement, le bégaiement disparut.

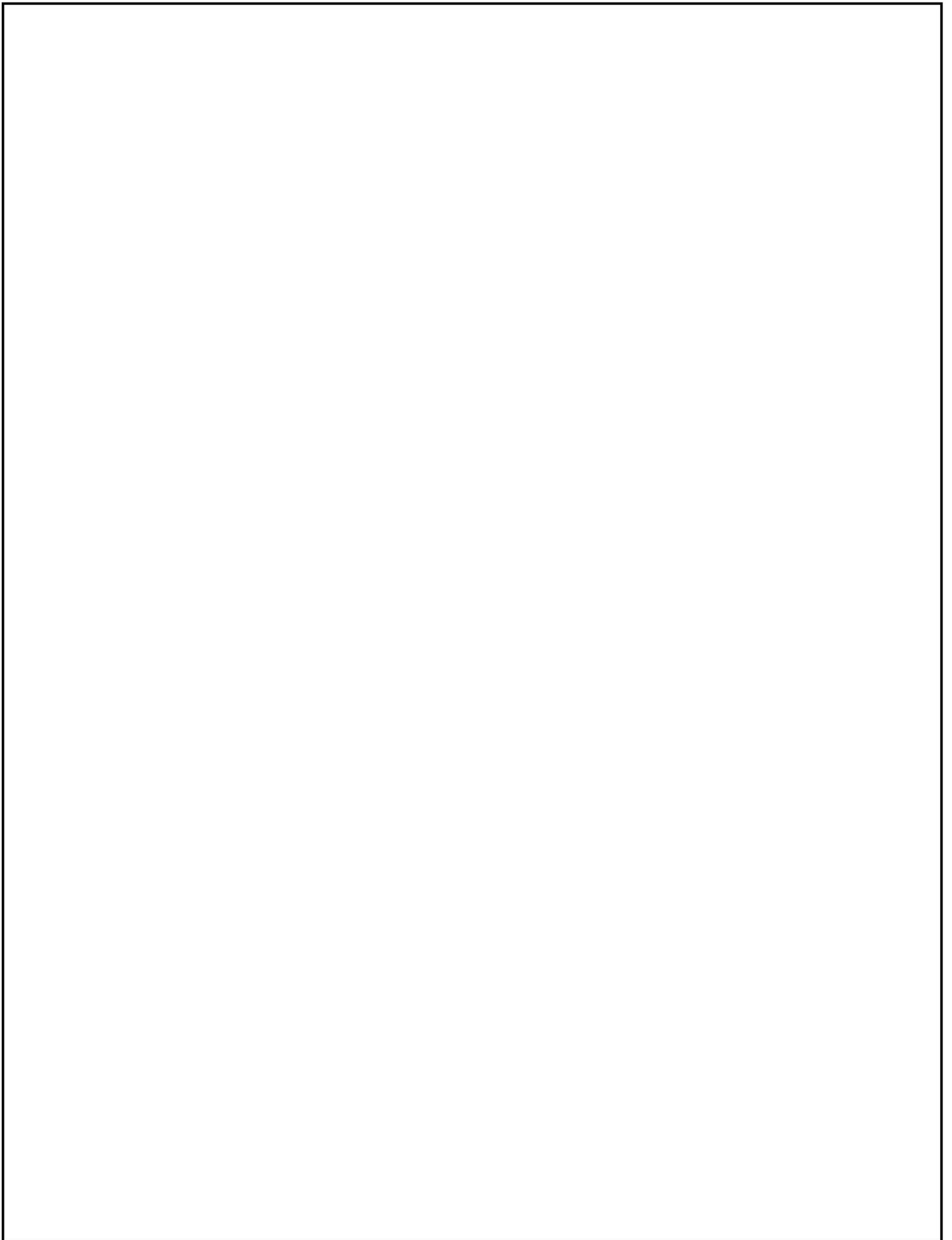
- Je ne crains plus les pensées du bégaiement qui me viennent à l'esprit car je sais pouvoir les laisser aller. Je me dis : « Ce n'est que cette mentalité de bégaiement qui refait encore surface » et je choisis de ne pas m'en inquiéter ni de l'écouter.
- Je m'efforce de m'impliquer pleinement dans tout ce que j'entreprends, sans toutefois me préoccuper du résultat de mon action.
- Le fait que je vive chaque seconde de façon non planifiée me donne parfois l'impression d'être irresponsable et d'avancer sans direction précise. Mais je réalise que cette impression découle de mon précédent état d'esprit nécessitant un niveau élevé d'anticipation et de contrôle. Alors que cela était une erreur, ma nouvelle façon de vivre est devenue plus adéquate. Cette nouvelle attitude s'appuie sur ma bien meilleure performance dans tout ce que je fais (incluant le travail, pour lequel il est normal de s'attendre à une certaine discipline et à un certain ordre).
- Bien que je réalise que le bégaiement soit en voie de disparition pour moi, cela m'est égal. Bien qu'il m'arrive encore de bégayer de temps à autres, je ne m'en fais pas pour autant car il est rare que ça se produise. Mais j'accepte que cela puisse arriver ; sauf que, maintenant, je n'en fais plus un plat. En fait, que je bégaie ou pas, c'est hors de mon contrôle de toute façon. Tout ce que j'ai le pouvoir de faire, c'est de ne plus avoir ces pensées d'anticipation et de contrôle de la parole que j'avais auparavant. Il est certain que je ne veux pas combattre le bégaiement.
- Je n'ai pas à dire au monde que je bégaie. Mais s'il arrivait que je juge nécessaire de le dire à quelqu'un, je n'hésiterais pas car je suis normal.
- J'ai le droit de vivre en l'absence de peur superflue. Toute personne disposée à accepter les conséquences de son style de vie peut en décider ainsi. C'est un choix.
- Je ne répète jamais dans mon esprit une conversation à venir (anticipation et désir de contrôle), non plus que j'évite de parler (car il s'agit d'évitement et que j'ai le droit de vivre en l'absence d'une peur superflue.)

EN GUISE DE CONCLUSION

Le contrôle ayant fait partie de vos pensées pendant tant d'années, il vous sera difficile d'imaginer de survivre en ne contrôlant plus chaque moment. Vous pensez peut-être qu'en l'absence de contrôle, vous allez errer sans but et devenir, mentalement, une loque. Vous pourriez avoir l'impression d'affronter des situations périlleuses sans y être bien préparé, ou de vous impliquer dans des situations que vous ne pouvez manœuvrer. Ne vous y trompez pas ; ce sont encore vos habitudes de contrôle et d'anticipation qui s'affirment toujours.

En vérité, sans ces pensées superflues dans votre esprit, vous serez en mesure de voir les situations avec une acuité supérieure et de réagir à partir de votre état de « Je suis normal ».

Ne combattez pas ; n'ayez pas peur. Considérez positivement les situations futures et entrez-y dépourvu de peur. Foncez.



ENTREVUE AVEC JACK MENEAR QUI A VAINCU LE BÉGAIEMENT⁶¹

Dans la parution de janvier 1982 du Letting Go, la NSA publia un article de Jack Menear intitulé « Puis, soudainement, le bégaiement disparut⁶¹ », article qui introduisait des idées inhabituelles sur les habitudes mentales associées au bégaiement. L'article expliquait aussi comment une personne peut faire échec à ces habitudes afin de devenir fluide sans pour autant travailler son élocution per se.

Comme plusieurs autres, je mourais d'envie de savoir comment Jack s'y était pris pour acquérir de telles connaissances et je tentai de le retrouver. Ma lettre le croisa à San Antonio, au Texas, où il venait d'emménager, et où il travaillait comme promoteur immobilier (aujourd'hui il est revenu à ses anciennes amours : chimiste). Puis on prit rendez-vous pour une entrevue téléphonique d'une heure et demie que j'enregistrai. Nous devons reproduire l'entrevue dans une section spéciale du Letting Go. Il s'agissait d'une première - une section spéciale pour un article - car je trouvais l'histoire de Jack vraiment intéressante et particulièrement pertinente pour les autres membres de la NSA.

Jack fut la première personne que j'ai rencontrée ayant réussi à maîtriser totalement son problème de bégaiement. (Non seulement Jack m'était apparu totalement fluide, mais également dépourvu de ce schème de pensée propre aux « bègues fluides. ») Encore moins fréquent avais-je rencontré quelqu'un qui pouvait clairement reconstituer, méthodiquement, le processus qui lui permit de résoudre son problème de bégaiement.

L'entrevue étant assez longue, elle vous prendra un certain temps à lire au complet. Mais je vous garantis qu'elle en vaut la peine. Elle vous mettra en présence d'idées radicales sur la nature intrinsèque du bégaiement. Elle vous fera surtout découvrir comment le bégaiement est le reflet de la vie d'une personne.

JOHN HARRISON : Racontez-moi un peu de votre vécu en tant que personne qui bégaie. Comment avez-vous grandi ? Comment était-ce ? Votre bégaiement était-il très sévère ?

JACK MENEAR : Je dirais que mon bégaiement fut très sévère pendant mes études collégiales et secondaires. En fait, mon élocution était tellement mauvaise ces années-là que je prenais place dans la classe et, plutôt que de poser une question, je me disais que, de toute façon, j'allais lire sur le sujet ; vous voyez ce que je veux dire ?

⁶¹ "And the Stuttering Just Dies."

90 Entrevue avec Jack Menear.

À ce point de vue-là, c'était vraiment négatif. J'avais l'impression que ce problème était vraiment restrictif. De plus, comme la plupart des autres PQB⁶², il était cyclique. Parfois, le bégaiement était très présent ; à d'autres moments, je m'exprimais vraiment bien. Si je sortais avec des amis pour aller boire un coup, je ne bégayais pas. Donc, je buvais beaucoup. Je n'avais jamais fait le lien auparavant. Je sortais, et me laissais aller sans m'en soucier aucunement. Mais je ne dépassais pas la limite du contrôle. Je pouvais atteindre un moment de calme et trouver le moyen de parler. Bien sûr, c'était-là une manière de faire qui ne fonctionnait pas en tout temps. C'était la façon difficile d'y arriver. Vous luttez tout le temps. Je n'avais jamais pu résoudre mon problème de bégaiement (mais cela changea il y a quelques années). Il était toujours présent ; et lorsque je ne bégayais pas, j'étais toujours tendu, l'anxiété étant toujours présente. Elle était toujours là. Oh! Je réussissais peut-être à la cacher aux autres, mais je bégayais toujours en dedans.

JH : Comment se manifestait votre bégaiement ? Aviez-vous des répétitions ou des blocages silencieux ?

JM : Ça pouvait être l'un ou l'autre. En vérité, je ne me suis jamais donné la peine de bien observer les symptômes. Je savais seulement que je ne pouvais pas parler.

JH : Était-ce parce que vous ne faisiez que bloquer ?

JM : Il m'arrivait de commencer à parler en répétant maintes fois la première syllabe. Mais habituellement, si je ne pouvais le dire, je ne pouvais simplement pas prononcer le mot.

JH : Alors, le bégaiement a débuté au secondaire ?

JM : Je dirais au Collège.

JH : Étiez-vous disfluide enfant ?

JM : Non. Cela a vraiment débuté au lycée. Je me souviens même de la première manifestation. Elle se produisit lors d'un cours de géographie. Il y avait un autre élève dans la classe qui bégayait. Je présume que j'ai dû me dire – « Mon Dieu, j'espère que cela ne m'arrivera jamais. » Puis, un jour, en classe, j'ai dû m'attarder sur cette peur trop longtemps puisqu'elle devait se manifester d'elle-même. On me posa une question à laquelle je fus incapable de répondre. C'était plutôt terrifiant. Puis le problème empira pendant un certain temps. Vraiment exécration. Puis, comme bien d'autres, je luttai afin de tenter de le contrôler. Je finis par atteindre un niveau acceptable. Mais, vous savez, je n'aimais pas vraiment sortir, et autres activités semblables.

JH : Il constituait donc une barrière.

⁶² Personnes qui bégaiant.

91 Entrevue avec Jack Menear.

JM : Bien oui ! Il nuisait à ma vie sociale.

JH : Quelles sont les circonstances vous ayant permis d'acquérir vos connaissances sur le sujet et toutes ces choses qui se sont produites depuis ?

JM : En fait, j'en avais tout simplement assez. J'ai tout essayé vous savez. L'hypnose. Vous voyez ce que je veux dire, j'ai essayé tout ce qui pouvait amoindrir le problème. Probable que tous ces traitements aient amené une certaine amélioration. Mais comme rien n'était permanent, je ne savais jamais quand la rechute allait se manifester. Elle me semblait toujours venir de nulle part. Pas de rechute pendant un certain temps puis, soudainement, la voilà. Je venais de décider de changer d'emploi. J'allais briser mon cercle social et j'allais être seul pendant un long moment.

JH : Quel travail faisiez-vous ?

JM : J'étais en marketing. J'optai pour le marketing car je croyais pouvoir résoudre le problème en parlant constamment avec des gens. Puis j'ai débuté ma période d'introspection. C'était pendant les Fêtes ; mes colocataires quittèrent la maison où je logeais. J'avais réalisé que pour changer le bégaiement, je devais modifier un peu de tout. Je devais devenir quelqu'un de différent.

JH : Fascinant. Ne vous arrêtez pas.

JM : J'ai changé d'emploi puis j'ai déménagé. C'était-là la partie la plus difficile. Je ne me suis pas fait de nouveaux amis. J'étais devenu avare de mon temps. Je voulais du temps pour moi. Je prenais des notes dans mon agenda tous les soirs. En passant, il me semblait difficile de briser le cercle vicieux du bégaiement sans tenir un agenda. Je le recommande fortement car cela permet de faire des relations. Vous voyez ce que je veux dire ?

JH : Cela vous aidait à observer ce qui se passait.

JM : C'est cela. Le but étant justement d'éviter de penser au bégaiement, vous y arrivez en écrivant tout sur papier. Pas besoin de toujours avoir ces pensées à l'esprit. Vous venez de faire un bon coup ; vous n'avez pas à vous souvenir comment vous y êtes arrivé. C'est accessible en tout temps. C'est l'agenda permanent de votre passé. Et ce registre est simplement indispensable. En fait, je suis actuellement réellement révolté. Quelqu'un m'a volé mon agenda. J'avais tout noté, étape par étape, du début à la fin. Tout le processus. Non pas que j'aie oublié ; mais il aurait été bien de pouvoir sauvegarder la majorité de ces renseignements. Peu importe. Le soir, en retournant à la maison, je m'efforçais de me calmer.

92 Entrevue avec Jack Menear.

Puis je m'efforçais d'être conscient de tout ce qui se produisait. J'avais commencé à me fixer des objectifs tout en déterminant de façon logique comment m'y prendre. Une grande partie prenait forme par intuition. Vous savez, quand on est vraiment détendu, les pensées défilent. Je m'efforçais alors de les écrire tout de suite. Parfois, je n'en comprenais pas le sens. À d'autres occasions, il me semblait que mon stylo écrivait de lui-même et que je n'étais qu'un observateur. Comme s'il pondait des idées. Puis, lentement, je mis de l'ordre dans tout ça. C'est alors que le tout prit un sens. Pourtant, je ne devais jamais vraiment m'ouvrir totalement, me prêter à fond à cet exercice.

Puis, une nuit, alors que j'étais étendu dans la salle de séjour, je commençai à penser au bégaïement. Cela m'amena à toutes sortes de pensées profondes, jusqu'à un niveau précis où je pensais devenir fou. Je me rappelle encore de cette visualisation. Je voyais un portail en flammes et je savais que si je la traversais, je deviendrais fou. Puis je me suis dit, oublie ça, j'en ai assez. De toutes manières, je finirai bien par la traverser. Puis je la traversai ; et j'ai survécu. Le soulagement ressenti ce soir-là signifiait que je n'aurais plus peur des pensées qui pouvaient surgir. Et à cause de cela, le bégaïement commença à mourir, très, très rapidement.

JH : Que c'est intéressant. Cette visualisation que vous avez vécue, était-elle une observation de nature personnelle ?

JM : Oui. C'était assez personnel. Mais, à ce moment-là, je ne savais pas ce que j'allais y trouver. Il s'est avéré que cette pensée était totalement inoffensive. En tout cas, je ne crois pas m'en rappeler dans le détail. Mais il s'agissait de la peur de regarder. Une fois vaincue cette peur de regarder, je réalisai qu'aucune pensée ne pouvait me faire du mal.

JH : Quel âge aviez-vous alors ?

JM : Dans la trentaine.

JH : Quel âge avez-vous maintenant ?

JM : Trente-huit.

JH : Donc, vous avez dû affronter quelque chose que vous aviez peur de regarder. Et vous aviez eu l'impression de devenir graduellement plus conscient de vous-même et de ce qui se produisait, et spécialement ce que vous vous étiez peut-être empêché de faire jusqu'ici.

JM : Exactement ! Il est intéressant que vous utilisiez ces mots. Voici une pensée que j'ai déjà écrite pour quelqu'un avec qui j'ai travaillé dans le passé. En autant que je sache, cet homme ne bégaie plus. Nous avons eu quelques bonnes conversations puis il disparut pour environ six mois. Il était étudiant à Stanford. Juste avant de terminer ses études, il me contacta afin de savoir si je pouvais dîner avec lui.

93 Entrevue avec Jack Menear.

Nous avons eu une conversation très fluide. C'était merveilleux. Et voici le commentaire que je lui avais adressé : « En l'absence d'une connaissance claire et précise de nos pensées profondes, il est normal que nous soyons inconfortables, anxieux et nerveux. » Et puis une parenthèse sur le terme normal : « Il peut parfois sembler que cela soit un réflexe de retenue ou une inquiétude ancrée de ce qui s'en vient. » C'est exactement votre perception. Même vos mots sont les mêmes.

JH : En utilisant le mot « bégaiement », vous faites référence à la manifestation visible du problème.

JM : Exactement.

JH : Mais lorsque vous utilisez les mots « se retenir⁶³ », vous posez en fait la question suivante – « Qu'est-ce que je m'empêche de faire ? » -- et cela vous encourage à chercher davantage.

JM : C'est pourquoi j'aime bien les Treize Points (« 13 Observations au sujet des personnes qui bégaiement⁶⁴ » - publié dans le numéro de janvier 1982 de *Letting Go*). Mais mon article ne faisait qu'effleurer l'idée de développer une plus grande connaissance de soi. J'étais conscient que sans des pensées comme vos « 13 points, » les individus ne parviendraient pas à se laisser aller à moins d'être disposés à savoir reconnaître ce qui les font se retenir.

JH : Vous avez mentionné avoir pratiqué les arts martiaux. Je crois que cela vous a aidé à mieux déceler la nature des blocages de bégaiement. Que vous ont appris les arts martiaux pour vous aider à formuler vos idées sur le bégaiement ?

JM : La seule chose que j'aie vraiment apprise c'est qu'il faut cesser de vouloir écrire (contrôler) le scénario de notre vie ; on doit simplement s'efforcer de la rendre plus fluide. Se laisser simplement aller.

JH : Donc, laisser simplement le scénario s'écrire de lui-même.

JM : Laissez-le s'écrire de lui-même. Rien ne vous empêche d'avoir des plans, une destination (de savoir où vous voulez arriver/aller). Mais n'essayez pas de contrôler chaque seconde. Ne tentez pas de contrôler chaque conversation. Soyez plutôt partie intégrante d'un horizon plus vaste. Ne vous voyez pas tout le temps en plein centre.

C'est très oriental comme ligne de pensée. Mais c'est comme cela que vous devez être dans les arts martiaux. Je vous garantis que lors d'un combat d'entraînement, si vous verbaliser mentalement une pensée tout en combattant, vous serez battu.

⁶³ «Holding back», expression consacrée dans le monde du bégaiement.

⁶⁴ «13 Observations About People Who Stutter», voir page 80.

94 Entrevue avec Jack Menear.

Mais si vous y allez en ne pensant à rien, vous aurez une chance de gagner. En d'autres mots, en pensant délibérément lorsque vous êtes au tapis, en voyant un coup venir et en l'enregistrant mentalement, vous aurez déjà été frappé. Alors que si vous vous laissez aller, vous aurez l'impression que votre main s'élèvera pour arrêter le coup aussitôt que vous l'aurez vu venir. C'est ainsi que j'appris qu'il ne fallait pas trop penser. Puis, afin d'explorer davantage mon intuition, j'ai acheté un pistolet. Au tir au pistolet, vous devez faire pression sur le déclencheur jusqu'à ce qu'il se déclenche. Mais si vous tentez de déterminer quand la balle doit quitter le canon, votre pointage sera désastreux. Par contre, si vous visez simplement la cible et tirez, et que vous êtes surpris chaque fois que la balle sort du canon, vous aurez de bien meilleurs résultats⁶⁵.

JH : Avez-vous déjà lu le livre « Zen et l'Art du tir à l'arc⁶⁶ » ?

JM : Oui. C'est ça qui m'a amené aux pistolets. J'ai acheté un arc, mais l'arc était bien trop difficile à tirer. Cela ressemblait trop au travail, mais le pistolet me donna le même message.

JH : J'ai observé que les habitudes d'élocution des individus sont vraiment le prolongement de leur style de vie. Alors, lorsque la personne modifie quelque chose d'élémentaire, comme par exemple sa façon de penser ou comment elle interagit avec les autres, son élocution changera aussi la plupart du temps.

JM : Ce qui m'a vraiment aidé c'est le changement de posture. Je me promenais autour de la maison en adoptant la posture d'une personne très confiante. Je pouvais voir comment on se sentait dans un tel état d'esprit. Je me sentais très bizarre. Lorsque je me tenais debout, les épaules bien larges, ma tête bien droite, mes yeux regardant un horizon agréable, je ne me sentais pas dans une position familière. Car c'était là la pause d'une personne ayant confiance en elle-même. Je prenais alors du recul pour revenir à ma position normale de personne inférieure afin de comprendre la signification de ce message.

C'était un excellent enseignement. En fait, je viens tout juste de compléter une dizaine de sessions de Rolfing⁶⁷ afin de travailler sur cette attitude d'infériorité que m'a léguée le bégaiement. J'ai suivi leurs dix sessions et je suis maintenant capable de me tenir bien droit. (*Le Rolfing consiste en une série de massages musculaires en profondeur conçus afin de faire échec à ce qui garde les muscles barrés selon un « arrangement » particulier. – JH*)

JH : J'ai déjà songé m'inscrire au Rolfing.

⁶⁵ Voir, à ce sujet, dans l'article « Être fluide », page 18, la section intitulée « Se familiariser avec les remarquables capacités du cerveau. ». Le lien est le suivant : www.mnsu.edu/comdis/kuster/.../feelingfluencyfrench.pdf

⁶⁶ Zen and the Art of Archery”

⁶⁷ Le Rolfing® est une méthode de travail corporel dont le but est d'harmoniser le corps avec les forces de gravité.

95 Entrevue avec Jack Menear.

JM : Oh, je vous le recommande. Parmi tout ce que j'ai fait dans ma vie, c'est une des plus mémorables. Les bénéfiques vous propulseront loin devant. Maintenant, quand je me tiens dans ma position naturelle, cela me fait penser à la posture de confiance avec laquelle je m'amusais. Vous savez, vos pensées se reflètent dans votre corps dans votre corps-esprit. En modifiant mon état d'esprit, j'ai cessé de bégayer ; mais mon corps, lui, n'avait pas encore suivi. Et c'est justement pour cela que je me suis inscrit aux sessions de Rolfing. Plusieurs soirs par semaine, je faisais beaucoup d'étirements, de roulements et autres exercices afin de me renforcer. Mais j'ai vite réalisé que j'avais vraiment besoin que quelqu'un réorganise mes tissus pour me permettre de me tenir bien droit de façon naturelle. Je le suggère fortement. J'aimerais vous en parler une fois l'entrevue terminée. Vous aimerez cela j'en suis certain.

JH : J'en suis sûr.

JM : Cela m'a appris beaucoup. Quoi qu'il en soit, ce que je veux dire c'est qu'il existe une relation très étroite entre votre posture physique, la manière dont vous vous tenez et votre schème de penser.

JH : Que pouvez-vous dire à ceux qui ne connaissent rien au sujet du Rolfing ou pour qui cette activité n'est pas accessible ?

JM : On pouvait mettre en œuvre des changements personnels bien longtemps avant l'arrivée du Rolfing. Ce que je veux dire, c'est que le Rolfing constituait une belle touche de finition.

JH : Connaissez-vous les livres sur l'entraînement à l'affirmation de soi ?

JM : Je les connais. Mais je n'ai jamais eu à en lire. J'ai toujours été relativement agressif.

JH : Justement, ce que vous venez de dire met le doigt sur le sujet que je veux aborder, car affirmation de soi et agressivité sont deux choses différentes.

JM : Je crois que je m'affirmais plutôt que d'être agressif. Le bégaiement m'a probablement empêché de faire tout ce que je voulais. Pourtant, d'habitude, je ne lui permettais pas de m'arrêter. Je finissais par faire ce que je voulais de toute façon. Si je trébuchais, cela n'en était que plus difficile.

JH : Il me semble que certaines des choses que vous faisiez étaient de nature plus agressive et que, une fois en contact avec ces comportements, vous abandonniez l'agressivité pour aller vers l'affirmation. L'affirmation peut être tranquille et décontractée.

Cela signifie en fait être en contact avec soi-même et avec nos droits en tant qu'individu, peu importe ce que les autres font ou disent.

96 Entrevue avec Jack Menear.

JM : Vous savez, il se peut que ce soit vrai. Parce que maintenant j'ai l'impression de pouvoir faire ce que je veux. J'ai l'impression que l'état d'agressivité que j'avais auparavant était en fait de l'arrogance. Je pouvais arriver quelque part et dire : « Vous ne me délogerez pas d'ici. » Ce genre d'agressivité.

JH : La différence, c'est que lorsque vous êtes agressif, c'est aux dépens de quelqu'un d'autre.

JM : Je n'ai jamais été agressif de cette manière. J'ai toujours été passablement attentif envers les autres personnes.

JH : Je l'étais aussi. Mais si je demandais à quelqu'un un paquet de cigarettes, j'avais souvent l'impression d'être agressif, plutôt que de m'affirmer. D'une certaine façon, dans mon esprit, j'avais configuré toute tentative d'affirmation de soi comme une menace contre quelqu'un d'autre. C'est comme si quelqu'un devait nécessairement « perdre » lorsque je « gagnais ».

JM : Était-ce pendant la période où vous bégayiez, John ?

JH : Non, cela fait partie de la personne que je suis.

JM : Peut-être s'agit-il d'un effet secondaire du bégaiement. La mentalité de bégaiement vous amène à croire que chaque fois que vous formulez une simple question, vous devez lutter.

JH : Je craignais toujours de paraître trop fort à l'encontre des autres personnes. Être affirmatif était souvent perçu comme une confrontation, parce que je confondais affirmation de soi et être agressif. Vous vous rappelez du jeu « Le roi de la montagne » ? Ce genre de mentalité se transmettait à tout ce que je faisais. Si quelqu'un d'autre se trouvait sur la montagne, je devais l'y enlever ; ou bien j'étais sur la montagne et eux devaient m'y enlever.

Mais une fois que j'eus connu plusieurs programmes de croissance personnelle, la perception que je me faisais du monde s'est modifiée en un monde dans lequel chaque personne avait sa propre montagne. Alors, plutôt que d'être un monde à une seule montagne, il s'agissait d'un monde avec des montagnes à l'infini et chaque individu avait la chance de pouvoir escalader jusqu'au sommet.

JM : C'est une agréable visualisation. Mais je ne peux me rappeler m'être senti comme cela ou pas. À ce moment-là, tout ce que j'avais appris avait été comme intégré.

JH : Aviez-vous noté d'autres changements dans votre vie au fur et à mesure que votre éloquence s'améliorait ?

97 Entrevue avec Jack Menear.

JM : Je commençais à avoir une perception plus holistique⁶⁸ des choses. Une fois le bégaiement passé, je commençai à réaliser comment l'esprit imposait des restrictions au corps. Puis je fis appel au système Bates afin d'améliorer ma vision.⁶⁹ Je vois maintenant très bien sans lunettes.

JH : Combien de temps cela vous a-t-il demandé ?

JM : Environ un an et demi. Cela exigea beaucoup d'efforts et de réflexions. Mais évidemment, j'y retrouvai les choses auxquelles j'étais habitué. Si je regardais votre visage et y voyais trop de détails, cela me paraissait trop agressif. Alors, je m'arrangeai pour ne pas les voir. Si je promenais mon regard sur tout votre visage, je me sentais alors importun. Vous ne pouviez accepter cela. C'était inacceptable.

JH : Comme c'est intéressant.

JM : Je n'étais pas le seul. Cette observation était partagée par les autres de ma classe. Bien qu'ils ne fussent pas bègues, leur vision était tout de même liée à ce genre de mentalité. J'utilisai mon expérience de bégaiement afin de m'aider à traverser cette expérience. L'article que j'écrivis sur la façon de venir à bout du bégaiement a été compris par les lecteurs au niveau intellectuel. Je leur disais que cela deviendrait leur première victoire. Mais s'ils se contentaient de demeurer au niveau purement intellectuel, rien ne se produirait. Par contre, en ayant l'habitude de laisser libre cours à leurs pensées, le bégaiement allait mourir. Si vous faites les exercices Bates et que vous comprenez *intellectuellement* comment bouger vos yeux, d'ouvrir votre horizon etc... cela deviendra un simple exercice que vous faites périodiquement en classe. Mais si vous en faites un objectif pour le reste de votre vie, alors votre vision s'améliorera.

JH : Quels points en commun avez-vous remarqués entre ce que vous faisiez pour votre vision et votre élocution ?

JM : Toujours la même chose : le réflexe de retenue, d'hésitation, d'indécision⁷⁰.

JH : Vous avez dit plus tôt que votre œil droit était presque aveugle.

JM : Hey oui, il peut percevoir des lueurs de luminosité mais il ne peut bien distinguer ... voir tout à fait. Je ne peux voir qu'avec mon œil gauche. Lorsque je vous parle, mon œil droit louche. Il sera fermé la plupart du temps, ou presque fermé. Il ne fait rien.

⁶⁸ Méthode fondée sur la notion d'une "globalité de l'être" : physique, émotionnel, mental et spirituel. (Wikipedia)

⁶⁹ Genre de thérapie améliorant la vision sans lunettes.

⁷⁰ Holding back.

98 Entrevue avec Jack Menear.

Il est là, c'est tout. Il me reste pas mal de travail à faire sur cela. Maintenant que mes deux yeux peuvent voir, je dois les faire travailler en synchronisation. J'ai des systèmes qui s'occupent de cela, comme ces cartes de jeu. Je porte des verres rouge et vert. Un œil voit une carte alors que l'autre voit l'autre carte. Mais en voyant des deux yeux en même temps, alors les deux hémisphères cérébraux seront sollicités. C'est un work in progress ; mais au moins les deux yeux sont maintenant fonctionnels. Je crois que nous nous éloignons du bégaiement.

JH : Pas vraiment.

JM : Mais ce qui a nui à la vision ma vision était également mauvaise avant de bégayer ; mais, avec le recul, quand je regarde ce qui s'imposait pour régler ce problème, je retrouvais encore le même état d'esprit, ce même réflexe de retenue. La même incapacité à laisser quelque chose fonctionner de la manière pour laquelle elle a été originellement conçue. Je tentais de la contrôler, vrai ? Je n'allais pas laisser le corps travailler de la manière pour laquelle il a été conçu. J'essayais de diriger. Alors, je foutais tout en l'air⁷¹.

JH : Fascinant. Vous venez tout juste de dire quelques bonnes vérités. Vous venez tout juste d'en faire un tout. Lors de notre conversation d'hier, j'avais mentionné qu'une de mes observations au sujet des Programmes d'Établissement de la Fluidité⁷² c'est que si l'individu est disposé à mettre en place des changements, alors le programme l'aidera vraiment pour son élocution en partie grâce à toutes ces pratiques qu'il fera une fois la thérapie terminée.

JM : Je n'appellerais pas cela pratiques. Il s'agit plutôt d'intégration dans votre vie.

JH : Ils doivent littéralement être pratiqués souvent pendant l'année qui suit car ils apprennent à détendre certains muscles.

JM : L'idée est de l'intégrer à votre vie de tous les jours, d'en faire une partie de vous. Une fois que vous y arrivez, ce n'est plus un exercice, c'est devenu une habitude.

JH : En fait, vous devez arriver à cette étape dans votre vie si vous êtes vraiment désireux et motivé à entreprendre la prochaine étape.

JM : Je vois ce que vous voulez dire.

⁷¹ On ne m'en voudra pas d'utiliser cette expression assez québécoise.

⁷² Precision Fluency Shaping Program.

99 Entrevue avec Jack Menear.

JH : Ce que je constate, c'est que certains individus n'ont pas fait ce changement dans leur vie. Par conséquent, même s'ils ont appris une nouvelle aptitude, ils se retrouvent à constamment s'opposer à cette habileté car elle ne s'intègre pas dans l'image qu'ils sont font d'eux-mêmes.

JM : Très juste. Afin d'absorber cette habileté, ils doivent abandonner quelque chose de plus familier, ce qu'ils ne font pas. J'ai cessé de faire la tournée des causeries sur ce sujet après avoir constaté que ça ne fonctionnait pas. Bien que j'aie toujours mon article sur moi, je me contentais de parler aux gens. Oh, bien sûr, mes propos venaient de l'article ; puis je les laissais me poser toute question qu'ils pouvaient avoir. Mais je constatai qu'en voulant les aider, rien n'arrivait. Il fallait que ce soit eux qui viennent me voir tout comme ce gars du nom de Mark Gottlieb. Mark m'appela un soir pour me dire qu'il avait entendu que j'allais faire une présentation, qu'il voulait vraiment l'entendre mais qu'il ne pourrait y être ce soir-là. Il me demanda alors si je pouvais lui envoyer une copie de mon article. Ce que je fis. Il m'appela aussitôt après l'avoir lu pour me demander s'il pouvait me parler. Nous nous sommes rencontrés pour le souper et avons parlé de l'article. Il était disposé à apprendre. Il était vraiment motivé. Un gars intéressant. Il avait aussi un très bon background en Yoga. Alors, lorsque je lui ai dit de laisser ses pensées se manifester, se cantonnant dans le rôle d'observateur, il était vraiment prêt pour cela. Il me contacta quelques fois après notre rencontre pour me dire qu'il connaissait quelques difficultés ici et là. Nous en avons parlé et on se rencontra à nouveau pour le souper. Il était, à ce moment-là, devenu très fluide. Puis il disparut pour quelques mois. Je l'ai vu avant qu'il parte et il était totalement fluide. Mais il était venu à moi. Il était venu voir. Il était disposé à changer.

JH : Il avait aussi un point de vue rehaussé par le yoga.

JM : Je crois que son yoga lui fut d'une grande utilité. En fait, dès que j'appris qu'il connaissait le yoga, je lui suggérai quelque chose que j'entrepris moi-même au début. Il s'agit de calibrer son esprit. Chaque matin, j'appliquais ce concept de yoga dit de l'esprit vide. Je crois bien qu'ils appellent cela regarder la chandelle ils utilisent un million de noms pour cela. Vous êtes assis en tentant de ne penser à rien, à rien du tout. Bien entendu, en essayant d'éloigner les pensées de votre esprit, vous finirez par les attirer. Mais en vous plaçant en plein cœur de l'ouragan, les pensées s'évaporent. C'est alors que vous commencez à maîtriser votre esprit. Il s'identifiait beaucoup avec cela.

Puis, il y arriva ; chaque matin, à son réveil, il pratiquait l'esprit vide pendant une demi-heure. Le but est d'intégrer l'esprit vide dans votre vie. Si vous y arrivez, vous ne bégayerez pas, car vous n'anticiperez plus.

JH : Quelqu'un a justement affirmé récemment que l'anticipation nous déconnectait de l'expérience présente.

JM : Oh, absolument.

100 Entrevue avec Jack Menear.

JH : Et être déconnecté de l'expérience constitue un problème car vous ne pouvez composer efficacement avec ce qui se produit. Par conséquent, vos réactions ont tendance à être inconscientes et automatiques.

JM : Je suis parfaitement d'accord. En verbalisant mentalement des pensées, vous n'êtes déjà plus dans l'expérience présente. Vous n'êtes déjà plus capable de vivre pleinement le moment présent. Car vous êtes ou bien dans le passé, ou bien dans le futur.

JH : Alors que lorsque vous vivez vraiment *dans* l'expérience, vous ne réalisez même pas que *vous* parlez. C'est comme si l'acte de parler se faisait de lui-même.

JM : J'ai bien peur de ne pas avoir encore atteint ce stade. Dieu sait que je le souhaite. C'est le but que je me suis fixé. C'est ma destination. Mais je crois progresser d'année en année. Je crois qu'il existe de multiples niveaux pour comprendre cela, et j'estime avoir encore du chemin à faire pour y arriver.

JH : Il y a quelques mois, je me suis impliqué dans un cours d'improvisation (théâtre) qui requiert le même genre de spontanéité. Je n'aurais pu y arriver il y a plusieurs années parce que je réfléchissais trop, nuisant ainsi à ma performance. L'improvisation implique d'être capable de faire confiance à ce qui se présentera et de laisser-aller, et cela, peu importe que vous vous sentiez ridicule à ce moment-là.

JM : Vous avez parfaitement raison. Tout comme nous le disions plus tôt, ne pas forcer le scénario, se contenter de le vivre. Cela revient à la notion de confort à vos 13 caractéristiques des personnes qui bégayaient. La connaissance de soi facilite l'expression personnelle lorsque se présente le moment présent (une occasion). En ignorant qui vous êtes, il n'est pas certain que vous pourrez bien composer avec le moment présent.

JH : Ce que vous dites, en somme, c'est qu'il est plus difficile de mettre en oeuvre des changements sans avoir au préalable une certaine connaissance de soi. Sans une telle connaissance, vous aurez tendance à manœuvrer à contre-courant (contre votre intérêt).

JM : Oui, il y aura toujours des facteurs personnels qui vous feront hésiter. Si vous n'avez pas le courage de faire une introspection ce sera très difficile. J'aimerais bien savoir comment transmettre ce message à tous. En vous bloquant vous-mêmes par l'intermédiaire de vos sentiments et de vos pensées ... par l'idée que vous vous faites de vous-même vous en serez simplement terrifié. L'inconnu est terrifiant. Voilà pourquoi je suis content que vos 13 points aient été publiés en même temps que mon article. Ils se complètent l'un l'autre. Car en ignorant les 13 points, ce que j'ai écrit ne sera qu'un exercice intellectuel sur lequel les gens feront de bons commentaires sans toutefois en tirer de réels bénéfices.

101 Entrevue avec Jack Menear.

JH : Nous avons recommandé à nos membres de s'inscrire à est ou Lifespring (*Il s'agit de programmes de croissance personnelle mis au point sur la Côte Ouest et qui sont devenus disponibles à travers le pays. – JH*) ou tout autre programme semblable afin de leur permettre de prendre conscience de leur identité personnelle. J'ai remarqué que la méconnaissance de soi en tant qu'individu est hélas trop répandue chez les personnes qui bégayaient. Et spécialement lorsque la personne bégaye ou bloque, la panique prend le dessus et il s'ensuit une déconnection complète d'avec le moment présent. Ils ne savent même pas qu'ils ont, à ce moment-là, des émotions. Ils ont ce blocage incontrôlable, sans pouvoir le relier avec quoi que ce soit comme, par exemple, le fait de ressentir quelque chose d'indésirable et de le bloquer par l'élocution. Le blocage semble alors constituer un phénomène indépendant. Même les commentaires des gens viennent appuyer cette constatation – par exemple, « Je viens d'être frappé par un blocage » - comme si quelqu'un l'avait laissé tomber sur lui du plancher de l'étage au-dessus, au lieu de considérer le blocage comme quelque chose qu'ils créent eux-mêmes.

JM : Je me sentais comme cela lorsque je bégayais. Personne ne pouvait m'aider. Personne ne pouvait le définir. Il arrivait de nulle part. Pourtant, il ne venait pas de nulle part. Je le créais chaque fois. Je dis aux gens, avant qu'ils ne prennent connaissance de mon article, qu'il ne s'agit pas d'une méthode pour guérir du bégaiement. Tout ce que je propose, c'est une façon de cesser de le créer. Car vous le créez chaque fois.

JH : Exactement. Et ce qui est fascinant – et c'est quelque chose que la plupart ont de la difficulté à comprendre – c'est que le bégaiement disparaît en faisant quelque chose d'autre.

JM : Absolument. C'est là le message essentiel que j'ai tenté d'écrire. Vous ne pouvez vous attaquer au bégaiement. *Vous changez.* Le bégaiement appartiendra alors à une autre mentalité, à un style de vie passé. Et si vous avez une rechute, observez bien ce qui s'est produit tout récemment dans votre vie ; vous constaterez alors que vous étiez encore retourné dans cette ancienne mentalité. Mais en pouvant la voir, la définir, vous vous ressaisissez et en sortez rapidement.

JH : Si je comprends bien, les blocages et le bégaiement sont de bons indicateurs de ce qui se passe dans votre vie ... un genre de cadran ou de compteur.

Donc, au lieu de le considérer comme quelque chose à fuir, on doit le voir comme quelque chose à utiliser. C'est le corps qui vous parle. C'est comme avoir une douleur suite à trop d'exercices. Ou une douleur pour ne pas avoir utilisé son corps correctement. Votre corps vous dit des choses. Et votre élocution, qui en fait partie, vous dit également des choses.

JM : C'est un message, bien sûr. En fait, je suis persuadé que vous pensez comme moi puisque vous êtes personnellement familier avec cela. Vous avez appris beaucoup de choses sur la façon dont notre esprit et notre corps travaillent. Et je vois cela comme un avantage. Je n'irais pas jusqu'à dire que je me réjouis d'avoir bégayé, non ; mais considérant le chemin parcouru, j'ai l'impression de bénéficier d'un avantage important sur un bon nombre de personnes en termes de compréhension de qui je suis.

102 Entrevue avec Jack Menear.

J'estime que ce parcours vous donne une nouvelle capacité et, pour quiconque entreprend ce travail, le résultat sera encore plus valorisant que de ne plus bégayer. Votre vie deviendra vraiment plus intéressante.

JH : Quelles sont les questions que vous posaient les gens lorsque vous leur exposiez ces idées, Jack ?

JM : La question la plus fréquente émanant des gens avec qui j'ai travaillé il y a un an et demi est la suivante : « Écoute, comment puis-je mesurer mes progrès ? » Cette question est des plus sérieuses car, souvenez-vous, vous ne combattez pas des symptômes. Vous combattez la mentalité qui les crée. C'est pourquoi vous réussissez lorsque vous ne pensez pas au bégaiement. J'ai vraiment été choqué d'entendre des gens parler en termes de pourcentages de fluidité – pure foutaise ! Ce faisant, ils ne font que mesurer la fréquence des symptômes. Vous voulez vraiment mesurer votre bégaiement ? Alors faites une randonnée en montagne, prenez toute une journée, puis allez à Muir Woods⁷³ et promenez-vous. Si vous pouvez passer toute la journée à ne penser qu'aux arbres, à la nature, aux plantes, à l'air frais et aux rayons du soleil, vous avez fait des progrès. Simplement pour ne pas avoir pensé au bégaiement. Si, en entrant à la maison, vous prenez un album de photos et vous passez au travers sans penser au bégaiement, vous avez progressé. En vérité, la véritable mesure de votre progression sera la capacité à vous concentrer sur ce que vous faites. C'est la seule façon de le mesurer.

JH : Vous semblez dire que la meilleure manière de composer avec une chose dont nous avons peur, c'est de faire ce qui nous paraît souvent anormal : la mettre de côté. Laissez-la plutôt là où elle est, mais n'en devenez pas obsédé. Concentrez-vous plutôt à faire les choses que vous désirez vraiment faire. Laissez-vous submerger par des détails utiles, tels que la façon dont vous voulez vous y prendre pour accomplir ces choses.

JM : Lorsque se présente une pensée que vous craignez et que vous en faites une partie de vous, elle vous consumera. Vous manquerez alors le bateau à cause de votre peur. L'autre manière est de dire : « Oh yeah, il s'agit d'une pensée crainte, totalement à l'opposé d'une autre facilement accessible, laquelle est une pensée de victoire. »

JH : Et vous ne faites que la noter.

JM : Vous notez simplement sa présence et dites : « Bien, j'aimerais plutôt aller dans cette direction, avec la pensée victorieuse. » En d'autres mots, ça devient un choix, comme tant d'autres choix dans le cours d'une vie.

JH : C'est la différence entre « être » la pensée et l'« avoir ».

⁷³ Parc national californien.

103 Entrevue avec Jack Menear.

JM : Oui, très bien. Lorsque vous « êtes » cette pensée, elle gagne. Elle prend votre corps d'assaut. Une fois que vous maîtrisez bien la pensée, vous ne faites que la regarder et en extraire ce dont vous avez besoin ; mais elle demeure toujours qu'une pensée.

JH : Une autre habitude négative est le terme « bègue ». C'est dire qu'on est la chose – ces caractérisations sont malfaisantes, car elles vous enferment dans une boîte à quatre murs sans issue. Une fois que vous « êtes » quelque chose, on ne peut plus rien faire. Par contre, en remplaçant « bègue » par « personne qui bégaié », vous avez changé le langage d'un état *d'être* la chose à *ayant* la chose. On peut illustrer de la façon suivante la différence entre une personne qui se considère comme bègue et une autre qui se considère comme seulement une personne qui parfois bégaié. Si je parle pendant une heure et que je me considère comme un bègue, et que je ne bloque pas, alors je verrai cette heure comme l'absence de quelque chose qui aurait dû être là. Par contre, si je suis une personne qui bégaié et que je parle sans difficulté pendant une heure, alors ça s'est simplement passé comme ça. Je n'ai pas le sentiment qu'il manquait quelque chose. Il n'y a rien que j'aurais dû faire.

JM : C'est la raison pour laquelle, dans mon commentaire à la fin de mon article, j'ai ajouté beaucoup de pensées qui sont le revers de la peur. Et ces pensées prennent la forme de – « Hey, je me suis très bien débrouillé! » C'est mortel. Car une telle attitude déclenche le cycle de descente. Cette seule pensée en amènera une autre car cela renforce l'idée que « Hey, je m'en suis sauvé pendant une heure. »

JH : Exactement, mais le contexte, votre cadre de référence n'est pas changé. La fenêtre au travers de laquelle vous observez le monde n'a pas changé. En disant « Hey, je me débrouille bien », vous regardez encore au travers de la fenêtre de la performance qui dit que je dois faire une performance, et qu'il y a plusieurs choses que je fais qui ne sont pas correctes.

JM : Juste. Et la seule chose à faire c'est de simplement décider de modifier cette manière de penser. On est ce qu'on pense. Vous voulez changer ? Alors changez ces pensées qui occupent votre esprit la plupart du temps. Supposons qu'un des changements que vous désirez faire consiste à vous débarrasser de la crainte que vous pourriez bégayer. Ici, on a affaire à une double peur : *peur de la peur* du bégaiement. Mortel. Vous devez vous dire : « Okay, j'ai décidé que je ne pouvais plus vivre avec cela plus longtemps. Bien que je ne puisse l'empêcher de se manifester (cette peur), je vais simplement cesser d'être obsédé par elle. »

JH : Cela fait du sens. Mais, bien souvent, cela ne suffit pas ; vous avez besoin de quelque chose de positif vers quoi avancer. Je crois comprendre que parmi les choses que vous avez entreprises vous avez fait plus que simplement vous éloigner de ce genre de pensées. Vous avez progressé vers un tout autre genre de pensées dans votre vie. Pas seulement pour l'élocution, mais dans votre vie en général. Je crois que c'est important pour les gens de le savoir – qu'en limitant leurs changements uniquement à leur élocution, ils seront déçus.

JM : Si toute votre vie était employée à éviter quelque chose au sujet de vous même que vous n'aimiez pas, vous courez probablement vers l'échec. Mais si vous décidez que, hey, ce que je désire vraiment c'est de m'en aller d'ici, c'est mon but, c'est ma direction – c'est ici que l'agenda est utile. Il vous aidera à trouver cette direction. Vous aurez alors quelque chose vers quoi progresser. Lorsque j'ai compris que je créais moi-même le bégaiement, je me suis alors tourné vers ce concept de l'esprit vide. C'en était presque apeurant car mon esprit se sentait comme un aspirateur. Ce que je veux dire, c'est qu'il n'y avait plus rien qui se passait dans mon cerveau. C'est alors que je commençai à me sentir bien seul. Je commençais à avoir un peu peur car il y avait un vide. J'avais balayé ce qui occupait quelque chose comme 90% de mes heures de réflexion conscientes, sans que rien ne puisse remplacer cela. Puis je me suis dit, bien, si je ne trouve pas quelque chose à placer là, je vais devenir fou. Je pensais que la meilleure chose à faire était de lire pour un bout de temps. Alors, j'entrepris de lire sur divers sujets. En fait, je suis passé au travers un certain nombre de livres. Je m'efforçais de les transformer en lecture plaisante, des livres qui nourrissaient mon esprit, des livres d'aventures, des livres qui pouvaient me montrer comment les autres percevaient le monde. Cela m'exposa à certaines alternatives qui s'offrirent à moi. Même un livre de fiction se prête à cela. Je ne désire certainement pas devenir un macho ou quelque chose comme cela, mais j'ai maintenant des alternatives. C'est à cette étape que je m'impliquai vraiment dans mon travail et dans ma vie sociale après le travail. Et ma vie commença à devenir plus riche.

JH : Votre vie a donc pris un virage graduel dans une nouvelle direction en plus de gagner en qualité.

JM : Je suis très différent de ce que j'étais lorsque j'ai mis en œuvre ce changement. Regardant en arrière, je constate qu'il y avait quelques éléments qui me plaisaient bien à mon sujet.

Je crois que j'avais à cette époque-là un meilleur sens de l'humour ; mais je ne l'ai pas tout à fait perdu. Je crois qu'une partie de cet humour découlait de mon insécurité relative. Au moins maintenant, quand ça va bien, je sais que ça va bien. Auparavant, il m'était facile de suivre des gens plus capables que moi car je n'avais pas à décider, ni à proposer un plan. Et parfois, il m'était difficile de dire non. Je crois avoir été plus ou moins laissé pour compte car les décisions prises étaient fondées sur les besoins des autres, sans égard à ce que moi je voulais. Puis un jour j'ai décidé de m'occuper de mes besoins moi-même, ce qui fut un changement important.

JH : Cela faisait partie du changement vers une plus grande affirmation de soi.

JM : En fait, j'ai constaté que lorsque ça allait bien dans ma vie, il était facile de me laisser aller et d'utiliser la technique que j'avais mise au point ; mais lorsque ça n'allait pas bien, c'était plus difficile de l'utiliser. Je me cachais des sentiments négatifs, tristes ou émotionnellement exténuants. Je les repoussais à l'arrière-plan pour les recouvrir de sentiments agréables. Je ne fais plus cela maintenant.

105 Entrevue avec Jack Menear.

Si quelque chose va mal, si quelque chose m'attriste, j'accepte les émotions. Parfois, si nécessaire, j'arrive chez moi et je pleure, tout en *ressentant* la tristesse. C'est un sentiment comme les autres. Il faut l'accepter. Il faut passer au travers l'épreuve. Elle aussi passera. Et puis lorsque c'est passé, vous savez que vous avez vécu un moment difficile, seconde par seconde, tout comme vous le feriez avec un moment agréable. Et il n'y a pas de raison pour laquelle vous devriez régresser vers le bégaiement à cause de moments difficiles. En vivant seconde par seconde, si vous suivez simplement le fil de la vie, vous le ferez autant dans les bons moments *que* dans les moins bons. Vous serez une personne entière.

JH : Est-ce quelque chose que vous ne faisiez pas lorsque vous étiez plus jeune ?

JM : Il n'était pas question que je fasse cela. Je fuyais toujours les émotions tristes.

JH : Donc, vous n'acceptiez que les émotions avec lesquelles vous étiez à l'aise et bloquiez systématiquement celles que vous n'aimiez pas. Je suppose que votre élocution faisait partie des moyens fréquemment utilisés pour bloquer les émotions négatives ... la parole étant le principal moyen de communiquer nos émotions.

JM : Aucun doute là-dessus, c'est bien cela. Et je crois avoir encore à apprendre à ce sujet. J'ai encore un peu de difficulté à ressentir des émotions de véritable tristesse et de rage. De rage et de colère.

JH : Il s'agit là d'une difficulté commune aux personnes ayant grandi avec un problème de bégaiement.

JM : Présentement, je me suis inscrit à une école de karaté avec contact, histoire de me remettre un peu dans le jeu.

De toute évidence, je ne montre pas de haine lorsque je suis au tapis. Mais en arrivant à la maison, je le pratique. J'ai un punching bag chez moi. Je me change rapidement et, comme un fils de p.... je frappe le sac de sable (punching bag) comme si je voulais le tuer. Et c'est ce que je ressens comme si je voulais le tuer. Juste pour voir comment on se sent. Je n'ai pas besoin de le faire quotidiennement, et encore moins sur une autre personne. Mais la sensation est réelle. Et fuir la colère est aussi néfaste que de fuir toute autre émotion⁷⁴. Elles sont toutes valides. Vous devriez pouvoir ressentir n'importe quoi (de tolérer la présence de n'importe lequel sentiment.) Et je crois qu'il subsiste encore des failles dans mon programme dont je suis au moins conscient.

JH : Comment en êtes-vous venu à découvrir ce besoin de ressentir toutes ces choses ? Il s'agit-là d'un changement de philosophie majeur.

⁷⁴ Dans ce contexte, les mots sentiments et émotions ont la même signification.

JM : Ça remonte à cette « soirée du portail en flammes ». Après avoir traversé ce portail en flammes, j'avais survécu. Je venais de réaliser que je pouvais vaincre la peur de regarder. À ce moment-là, il n'y avait plus rien que je fuyais. Je laissais alors les pensées faire surface normalement ; j'ai probablement rempli deux agendas en un mois. Je courais à la maison et j'écrivais pendant des heures, au rythme auquel les pensées se présentèrent. C'était une délivrance. Je pensais – « Si cette pensée se manifeste, je vais au moins la suivre pour m'assurer de ne pas la fuir. Je vais la suivre aussi longtemps que nécessaire pour la comprendre. Je la laisserai alors tomber tout en lui permettant d'être, dorénavant, une partie de moi. » C'était le début. Comme toute autre chose, il y a des niveaux de compréhension. Je commençai alors à mieux comprendre l'acceptabilité de divers sentiments/émotions.

JH : Vous savez quand cela a commencé pour moi ? L'année où j'ai eu mon diplôme, je travaillais à l'agence de publicité de mon père à New York. Je travaillais dans la salle du courrier. Il y avait un téléphone noir connecté directement à l'édifice de photostat. Plusieurs fois par jour, je prenais le téléphone et disais : « pick-up. » Vous savez, les « p » ont toujours été un calvaire. Mais je persévérais. Un jour, je pris le téléphone – j'avais probablement eu une de ces bonnes journées et j'étais très confiant. La personne à l'autre bout de la ligne répondit en disant, de sa grosse voix : « Ouin ? » Je ressemblai tout ce que j'avais de concentration, m'efforçant de détendre tous les muscles intervenant et j'ai réussi à dire « pick-up », sans bloquer. Je notai alors qu'en l'absence de blocage, j'étais soudainement envahi par la peur. C'est alors que je réalisai que le blocage avait une fonction, celle de garder ces sentiments hors de ma connaissance pour m'éviter de les vivre, encore moins de composer avec eux. Ce fut mon expérience charnière.

JM : C'est alors que vous avez compris. Vous avez compris que le bégaiement était un mécanisme vous empêchant de faire de l'introspection. Comme s'il avait une raison d'être. En autant que je me souvienne, lorsque je bégayais, que j'avais un moment de bégaiement, tout était totalement bloqué. J'étais totalement déconnecté de tout ce qui se produisait jusqu'à ce que le bégaiement passe.

JH : En fait, c'est un sentiment de panique. On est totalement inconscient de ce qui se passe, déconnecté du moment présent.

JM : C'est tout à fait vrai. La tension est à son comble. L'intensité aussi.

JH : Alors, une partie de ce que vous avez à faire consiste à aider nos semblables, en tout premier lieu, à rester conscients (de ce qui se passe). Quelqu'un va se lever, tout en étant vraiment tendu, et dire : « Bien, je ne veux plus parler par crainte de me sentir ridicule. » Alors on dit : « Très bien, peux-tu parler une minute de plus, acceptant d'être ridicule tout en étant vraiment en contact avec ces émotions, en les laissant simplement se manifester. » Puis la personne de me dire : « Bien, d'accord. » Elle parlera alors un peu plus et dira : « J'ai maintenant l'impression d'être trop agressive. » On dira alors : « Bien, peux-tu aussi accepter la présence de ces émotions ? Laisse-les se manifester, reste bien en contact avec elles.

107 Entrevue avec Jack Menear.

Sois réellement en contact avec ces émotions tout en continuant à parler. » Deux choses se produisent alors comme par magie. Numéro un : ils sont surpris de se retrouver parlant sans bloquer et, secundo, la qualité de leur voix, ce qu'un psychologue appelle « l'effet », le niveau d'émotion, se transforme. Soudainement, au lieu d'être serrée, rigide et comprimée, sa voix prend un ton plus complet, parce que les émotions sortent. Il s'agit essentiellement de permettre aux individus de reconnaître ce qui se passe et de rester en contact avec le moment présent tout en parlant.

JM : Vous savez, à partir du moment où la personne s'ouvre, qu'elle accepte de ressentir ses émotions, elle est sur la bonne voie. En n'ayant plus peur de vos émotions, elles ne pourront plus vous blesser. C'est alors qu'elles deviendront utiles.

JH : Les émotions ne sont que des émotions, vous savez. Vous êtes-vous déjà impliqué dans un programme de croissance personnelle tel que est ou Lifespring ?

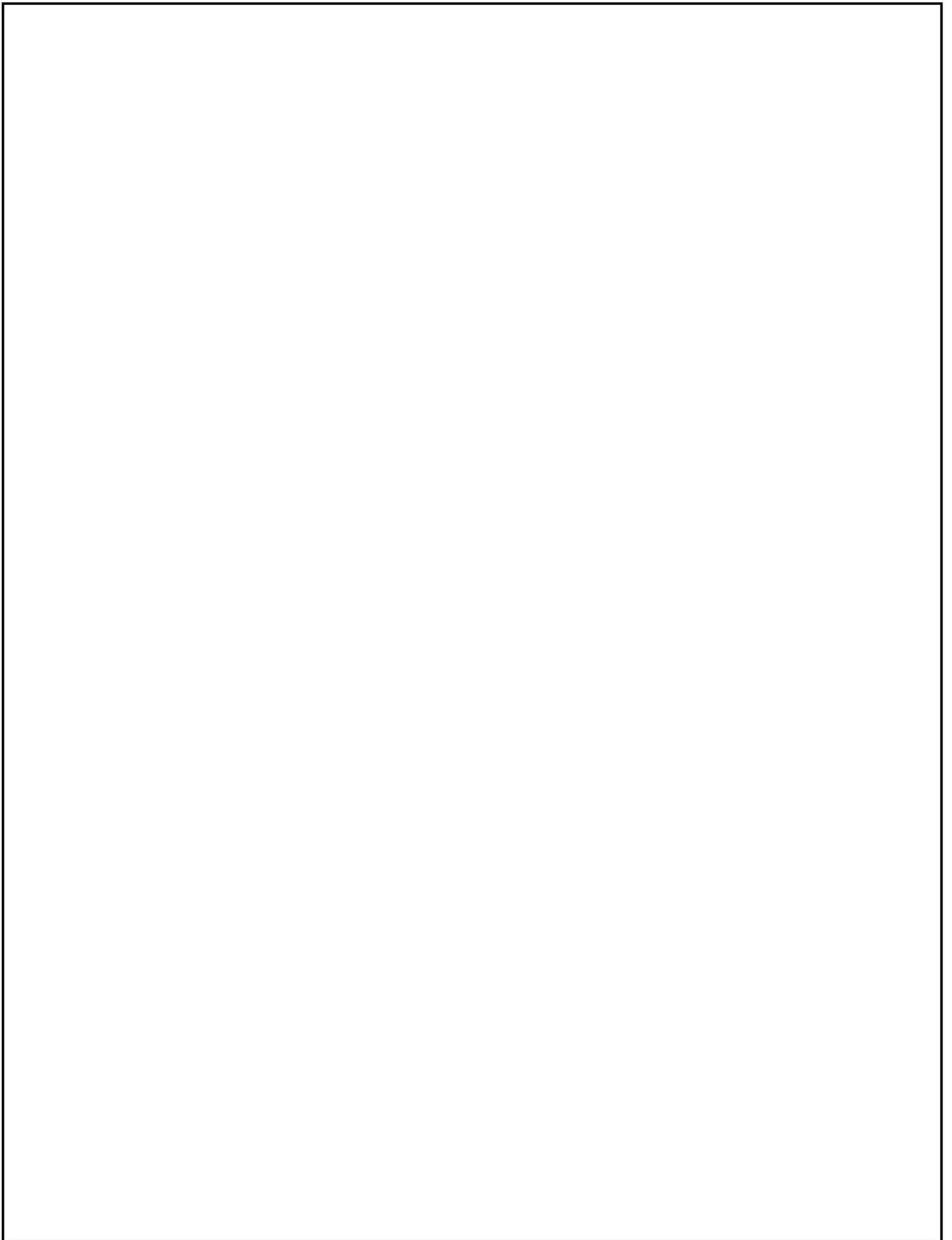
JM : Je n'ai jamais été impliqué dans ce genre de programme mais j'ai lu énormément.

JH : Il s'agit de programmes très expérimentaux. Ils m'ont permis de réaliser, entre autres, que je pouvais ressentir n'importe quoi. Je peux pleurer. Devenir colérique. Toutes sortes de choses.

JM : Ça m'a pris pas mal de temps pour y arriver.

JH : Je crois que cela est difficile pour beaucoup d'hommes. C'est encore plus difficile pour les personnes qui bégaient. Mes sentiments sont beaucoup plus accessibles maintenant. Et, conséquemment, l'image que j'ai de moi est plus large puisque j'ai accepté que beaucoup plus de choses viennent à moi.

JM : Exactement. Il ne fait aucun doute que depuis le moment où j'ai commencé à avoir conscience de ce qui se passe vraiment autour de moi, j'apprécie la vie beaucoup plus – bien plus que par le passé. Elle est maintenant plus riche. Elle m'offre plus de choses dont je peux tirer du plaisir. Plus de choses à faire. Plus de choses à être.



SURMONTER NOS PEURS D'AGIR

Il y a plusieurs années, je faisais du jogging dans un quartier du nord de San Francisco avec un ami. Bien que ce dimanche matin était assez frais, j'avais hâte d'entreprendre ce parcours d'une dizaine de kilomètres autour du réservoir municipal. Arrivé au réservoir, j'aperçus une chaîne qui bloquait la route au trafic routier. Mon ami Steve, qui aime toujours relever les défis, sauta la chaîne. J'essayai d'en faire autant.

Mais j'avais oublié que mes jambes avaient perdu de leur élasticité après avoir parcouru les quatre kilomètres pour se rendre au réservoir. Je m'en aperçu de façon assez brutale lorsque, à mi-saut, mon orteil se prit dans un des chainons ; je trébuchai. J'étais plus assommé que blessé. Malgré un genou éraflé, j'ai continué de courir. Mais à compter de cet instant, j'allais avoir peur de sauter des chaînes.

Six mois plus tard, dans le quartier de la Marina de San Francisco, je décide qu'il serait plaisant de faire du jogging passé le yacht club, au sommet d'un promontoire nommé Lighthouse Point. Je m'engageai sur un parcours qui m'amena plus loin que les rangées de bateaux amarrés. Mais ce parcours pavé faisait place à un parcours moins agréable. Et là, je me retrouvai de nouveau face à une chaîne.

Instinctivement, j'ai voulu la sauter. Bien qu'elle soit haute, elle ne semblait pas un défi insurmontable. Hélas, quelques secondes avant d'arriver à cette chaîne, mon esprit se rappela ma précédente aventure. Je pris peur et contournai la chaîne. J'en fis de même au retour.

Le soir venu, j'étais contrarié d'avoir évité ce saut. Cette situation n'était pas étrangère aux batailles que j'avais livrées par le passé contre mon bégaiement. J'abordais toujours une situation d'élocution en me disant : "Cette fois, je vais dire le mot sans éviter ou faire de substitution." Mais au dernier moment, manquant souvent de courage, j'initiais mes phrases avec un "um" ou un "err".

Me revoici donc à affronter un problème qui, bien que différent, donnait naissance à des réactions familières. Sachant que je ferais encore le même parcours, je me disais *devoir* sauter cette chaîne.

La peur s'installe. Je me visualise en train de manquer le saut. Je m'imagine une situation très négative. Je me vois déjà à Lighthouse Point, avec un pied tordu et personne autour pour me ramener. Peut-être vais-je même attraper une pneumonie à cause du fond de l'air froid et y mourir. (Mes idées glissent facilement vers le mélodramatique dans des

situations semblables.) J'ai beau me répéter ne pas avoir à sauter la chaîne, cette compulsion ne me laisse pas de répit. *Je dois la sauter!*

Avec les années, j'ai appris certaines choses sur le fonctionnement du cerveau ; je réalisai que le même scénario était en train de se répéter. C'est un livre écrit par un chirurgien plasticien du nom de Maxwell Maltz qui m'aida, le premier, à prendre conscience du fonctionnement de notre cerveau et qui, par la même occasion, me procura mon premier véritable outil pour vaincre mes blocages d'élocution. Dans son livre, *Psycho-Cybernetics* (toujours édité et intéressant à lire), Maltz établit un parallèle entre le fonctionnement du cerveau et celui des ordinateurs modernes.

Maltz explique que la partie la plus puissante de notre cerveau, l'inconscient, est un ordinateur impersonnel programmé pour résoudre les problèmes qui lui sont référés par le conscient. Le conscient est le "programmeur". C'est lui qui définit le problème avant de le référer à l'inconscient. Nous appelons "imagerie mentale" le "langage" de programmation utilisé par le conscient.

Pour démontrer sa théorie, Maltz utilise l'exemple d'un instructeur de golf dont la méthode d'enseignement est unique. La première leçon consiste à faire asseoir l'étudiant confortablement sur une chaise. Puis il lui démontre l'allure que doit avoir un "swing", répétant sa démonstration jusqu'à ce que l'étudiant ait une *image* claire du mouvement. Puis il dit à l'étudiant : "Avant d'entreprendre la seconde leçon, pratiquez ce swing dans votre esprit dix minutes par soir, pendant un mois. Assoyez vous confortablement et visualisez la façon dont vous aimeriez frapper la balle."

À la seconde leçon, l'étudiant participe à un véritable tournoi de golf ; invariablement, il enregistre un "score" autour de 95, résultat vraiment enviable pour un débutant.

Pourquoi cela fonctionne-t-il ?

Maltz explique qu'une expérience imaginée ne diffère que très peu d'une expérience réelle. La différence ne réside que dans l'*intensité*. En fait, on peut tout aussi bien entraîner le corps/cerveau par l'expérience imaginée que par l'action physique.

Tout athlète ayant atteint les sommets vous dira que la visualisation mentale est essentielle à une bonne performance. Jack Nicklaus a déjà dit ne jamais frapper une balle de golf sans d'abord visualiser l'endroit exact où il veut qu'elle atterrisse. Avez-vous déjà observé un sauteur à la perche avant qu'il ne commence à courir vers la barre ? Vous le verrez parfois fermer les yeux pendant un moment : il visualise alors dans son esprit ce qu'il désire que son corps fasse. En fait, il donne des directives à son corps. L'image claire et limpide qu'il crée .. une image complète avec des émotions ... est le programme à résoudre qu'il réfère à son "ordinateur", l'inconscient. Il sait que sans une bonne visualisation, il ne pourra obtenir de son corps qu'il fasse ce qu'il désire.

111 Surmonter nos peurs d'agir.

Ma réaction face à la chaîne était donc complètement à l'opposée de cette attitude. Mes craintes créaient des images négatives sous la forme de ce que *je ne voulais pas* qu'il se produise. Pire, plus je pensais à sauter la chaîne, plus je contribuais à créer ces images négatives ... me programmant ainsi littéralement à échouer.

Pourquoi cette réaction ?

Pourquoi m'était-il si difficile de cesser de broyer du noir ?

NOTRE PROGRAMMATION GÉNÉTIQUE

Pour trouver la réponse, on doit retourner aux temps de l'homme préhistorique. Tout comme pour les animaux, la nature avait programmé l'homme pour une tâche essentielle : survivre. Ses instincts, tout autant que ses fonctions corporelles, avaient été conçus pour assurer sa survie dans un environnement très dur. De nos jours, bien que la civilisation ait radicalement reconstruit notre monde, nos corps sont toujours programmés en fonction de la nécessité de survivre.

Si un virus nous infecte, des anticorps viendront rapidement à la rescousse pour les détruire.

Si nous nous coupons et saignons, des caillots se formeront afin d'endiguer la perte de sang.

Si on menace de nous attaquer, notre corps produira de l'adrénaline et autres substances chimiques qui nous fournissent l'énergie supplémentaire pour que nous ayons les mêmes options que l'homme préhistorique - combattre ou fuir.

Bien que des dizaines de milliers d'années nous séparent de ces temps préhistoriques, notre cerveau et notre corps sont toujours gouvernés par ces fonctions primaires évolutives.

Concentrons-nous maintenant sur l'homme de la préhistoire. Il vivait dans un environnement toujours menaçant pour sa survie. A défaut de porter une attention continuelle aux multiples dangers qui le menaçaient sans cesse, il pouvait finir comme plat de résistance d'un carnivore.

C'est pourquoi son cerveau, tout comme celui de tous les animaux, a été conçu pour le protéger du danger par un processus de création d'*images mentales* des menaces potentielles à sa survie. Si, par exemple, il se retrouvait sur le territoire des tigres, son esprit créait l'imagerie visuelle de tigres menaçants. Ces images le gardaient toujours en alerte face aux dangers, prévenant ainsi un manque d'attention pouvant lui être fatal. En l'absence d'une telle image pour le tenir en alerte, il pouvait se faire surprendre ... et être mangé !

112 Surmonter nos peurs d'agir.

Notre cerveau fonctionne toujours de cette manière. Lorsque nous descendons, la nuit, une rue déserte de la région métropolitaine, la plupart d'entre-nous sommes sur nos gardes contre les voleurs. À défaut d'être conscient de ce danger, on pourrait se faire surprendre et se faire voler notre portefeuille, ou pire.

De la même manière, si un arbre accuse une dangereuse inclinaison vers la maison, on imagine notre toit endommagé, ce qui nous amène à prendre les mesures nécessaires. Comme vous pouvez le constater, notre cerveau fonctionne de manière à assurer notre survie.

Mais l'évolution n'a pas prévu notre société moderne. Elle n'a pas anticipé les dangers nouveaux et différents de notre civilisation. Un danger relié non pas à notre survivance physique mais à la protection de notre ego dans une situation *sociale*. Plusieurs de ces peurs sont directement reliées à des tâches que nous devons accomplir. Comment les autres vont-ils nous juger ? Vont-ils nous accepter ? Allons-nous mourir par manque d'amour et d'acceptation ? En considérant nos performances en termes de vie ou de mort, notre corps/cerveau réagit comme si nous étions confrontés à une menace *physique*. Il imprègne dans notre cerveau des images du danger pour que nous puissions composer avec ce dernier.

Mais à quoi peuvent bien ressembler de telles images menaçantes ? En voici quelques-unes parmi les plus communes :

- *Présenter quelqu'un en se trompant sur son nom*
- *Appuyer sur la mauvaise note lors d'un récital de piano*
- *Trébucher en voulant sauter une chaîne en joggant*
- *Échapper de la peinture sur le tapis*
- *Bloquer sur le mot "big" en commandant un Big Mac*

Chacune de ces situations constitue un exemple de la peur de performer (performance fear).

Pourtant, sauter par-dessus une barre haute de 7'2" ne constitue pas, dans son sens *littéral*, une situation de vie ou de mort. Supposez que votre bulletin scolaire ou que votre classement national dépendent de ce saut.

Donner un concert de piano à l'école secondaire ou faire une présentation orale à votre patron ne sont pas des situations nécessairement traumatisantes. Mais elles peuvent le devenir si vous ne pouvez vivre sans l'approbation de vos collègues de classe ou de votre patron.

En autant que notre cerveau est concerné, la survie c'est la survie. Il considère tous les dangers comme menaçant potentiellement notre vie. *Et la façon dont notre cerveau est génétiquement programmé à traiter les peurs consiste à les projeter dans le conscient pour que nous puissions nous y préparer.*

Qu'arrive-t-il si nous ignorons une menace ?

Notre corps/cerveau est programmé pour que nous nous sentions vulnérables et menacés. En d'autres mots, nous sommes très, très inconfortables lorsque nous choisissons délibérément d'ignorer un danger imminent.

Ce processus prend tout son sens lorsque nous sommes confrontés à un danger *physique*. (Menace : voilà le dinosaure. Image : le dinosaure va nous manger. Solution : empiler toutes ces pierres à l'entrée de la caverne pour nous cacher à l'intérieur et ainsi nous protéger.) Mais lorsque nous sommes confrontés aux peurs d'agir (parmi lesquelles le bégaiement) ce processus de protection de notre corps travaille *contre* nous.

Afin de mieux comprendre ce raisonnement, retournons à mon exemple initial du saut de la chaîne.

Le danger que je percevais tenait à la possibilité d'accrocher mon pied, de trébucher puis de tomber. Mon cerveau m'a averti : "DANGER! Prépare-toi." Puis ma programmation génétique entraîne mon cerveau à projeter des images du danger vers mon conscient pour que je puisse me protéger.

Mais attendez, ce n'est pas tout. Mon conscient est aussi le programmeur de mon inconscient. Mon inconscient fut alerté par ma fixation sur ces images mentales frappantes par lesquelles je me voyais trébucher en sautant la chaîne.

"Youpi!" s'exclama mon ordinateur, l'inconscient. "Voici un nouveau problème intéressant à résoudre. Examinons "l'écran" pour voir ce dont il s'agit."

Et qu'y a-t-il à l'écran ? Une image me représentant en train de trébucher sur la chaîne.

"Bon, alors" se dit mon inconscient. "Si c'est ça le problème, essayons d'aider John à s'accrocher un pied et à trébucher."

Cela vous semble idiot ?

Ça ne l'est pas.

N'oubliez pas : votre inconscient n'a pas à être raisonnable. Il se contente de résoudre tout problème que vous lui soumettez, sans faire de distinction entre les problèmes "intelligents" et les problèmes bêtes ou irrationnels. Il s'efforce de résoudre *tous* les problèmes avec la même vigueur et la même détermination.

SORTIR DE NOTRE ZONE DE CONFORT

"Très bien !" me direz vous. "C'est très facile à résoudre. Tout ce que j'ai à faire est de visualiser *ce que je veux qu'il arrive* et laisser mon inconscient résoudre ce problème."

Hélas, ce n'est pas aussi simple que cela.

Notre corps/cerveau a un moyen de nous amener à porter attention à un danger imminent. Essayez *d'ignorer* cette belle grosse araignée noire sur le plancher qui se dirige vers vous. Comment vous sentez-vous ? Vulnérable, menacé et hors de contrôle puisque vous ne faites rien face à cette menace. Vaut mieux avoir peur et être *préparé* plutôt que de se fier aux bonnes intentions de cette tarentule. C'est de cette manière que nous sommes programmés à réagir. Nous sommes obligés de porter attention à ce qui nous menace.

C'est pourquoi, malgré ma résistance, il m'était si difficile d'ignorer les images me représentant en train de trébucher sur la chaîne.

Mais pourquoi n'ai-je pas trébuché lorsque j'ai finalement réussi à sauter la chaîne ?

Grâce à Maxwell Maltz et à son livre .. ainsi qu'à plusieurs années à pratiquer ses techniques de visualisation, j'ai été capable d'aller à l'encontre de mon instinct naturel de protection. Je m'efforçai de détourner mon esprit du danger. Je me voyais plutôt sauter avec succès par dessus la chaîne. Et je m'imaginai cela à maintes et maintes reprises.

Mais ce n'est pas tout.

Je n'ai pu m'empêcher de ressentir la vulnérabilité et l'inconfort général associés au fait de ne pas composer directement avec la menace. Ça n'a pas été facile. En me visualisant sauter la chaîne, des doutes m'envahirent. Puis je devenais anxieux. Il me fallait alors, mentalement et émotivement, faire marche arrière pour revenir à l'expérience positive d'un saut de la chaîne réussi. Du moins pendant un certain temps. Puis les doutes refaisaient surface. Je répétais alors le processus ... à l'infini. Il s'agit de trouver le moyen de tolérer l'inconfort.

Après avoir imaginé mentalement des sauts successifs réussis, quelque chose d'intéressant se produisit. Mon psychique, qui (comme le fait remarquer Maxwell Maltz) ne fait pas de différence entre les expériences réelles et imaginaires, commença à adopter une attitude positive envers un saut par dessus la chaîne. C'était comme si je sautais vraiment plusieurs fois cette chaîne, sans rater une seule fois. Je commençai alors à accumuler une réserve de sauts successifs réussis. En retour, ceci eut pour effet de transformer mes pensées, rendant un tel saut moins menaçant. Mes craintes commencèrent à se dissiper. Il m'était devenu plus facile de me concentrer sur ce que je désirais qu'il arrive. Lorsque je finis par faire ce saut, ce fut du gâteau.

Est-ce que tout ce que je faisais garantissait le succès de ce saut ?

Non. Il n'y a pas de garantie. Mais il y avait deux facteurs en ma faveur.

Premièrement, j'étais disposé à tolérer l'inconfort et l'incertitude de ce que je faisais.

Deuxièmement, je m'assurai de ne rien faire physiquement pour échouer. *Pour connaître le succès dans quelque discipline que ce soit, il vous faut utiliser une technique capable de susciter les résultats désirés.* Je devais m'assurer de ne pas laisser pendre un pied ou de faire quoi que ce soit qui m'aurait fait échouer.

L'EXPÉRIENCE DE LA FLUIDITÉ

En autant que je puisse me rappeler, mon éloquence était sujette aux mêmes peurs de performance que celles dont nous venons de parler. Je ne pouvais m'exprimer aussi spontanément que mes camarades de classe. Mon éloquence devait être "bonne", sinon je n'étais pas à la hauteur. Mes blocages d'éloquence représentaient pour moi une menace - à mon image de soi et à l'acceptation par les autres.

Chaque fois que je devais me lever et parler en classe ou me livrer à toute autre activité verbale que je craignais tant, mon cerveau réagissait comme s'il s'agissait d'une question de vie ou de mort.

Quelle était la menace ? Un blocage.

Comment réagissait mon cerveau ? Il transférait la menace dans sa partie consciente afin que je puisse y faire face.

Que faisait mon inconscient ? Il s'attelait à "résoudre" la question (c'est-à-dire l'image) devant laquelle je le plaçais en favorisant le bégaiement. Et à en juger par mes blocages, cela donnait lieu à quelques bizarreries.

Comment ai-je mis fin à cela ?

Il y a longtemps, j'ai connu ce que les autres ressentait lorsqu'ils avaient du *plaisir* à parler devant d'autres personnes. Ils étaient simplement fluides *et* ils avaient du plaisir. Je me rappelle la première fois que j'assistai à un cours de Dale Carnegie. J'avais 24 ans. Je fus emporté par l'enthousiasme de l'entraîneur parce qu'*il* était lui-même enthousiasmé par ce qu'il faisait. Puis un jour je pris la résolution de vivre aussi, à mon tour, cette expérience ; pas seulement sa fluidité, mais son *expérience*. Au cours des années, ces images commencèrent à prendre forme. Chaque fois que j'écoutais un très bon orateur, j'essayais de ressentir la même chose que lui en m'efforçant d'entrer dans sa peau. Au début, cela m'effrayait car être une personne aussi forte et aussi affirmative ne correspondait pas à l'image que je me faisais de moi-même. Mais cela changea avec le temps. N'eut été que de cela, mon éloquence serait devenue plaisante, même en ayant encore des blocages.

Mais je modifiai également ma façon de parler. Avec le temps, j'avais constaté que je faisais des choses qui nuisaient à ma parole, que ma *technique* était inadéquate. Coller ma langue au palais, bloquer mes cordes vocales, coller mes lèvres, retenir ma respiration, toutes des actions qui nuisaient à ma capacité de parler et qui, pour la plupart, étaient devenues des actions physiques inconscientes.

J'ai passé bien du temps à observer avec précision, (je dis bien *avec précision !*), ce que je faisais en bloquant. J'en vins à connaître tellement bien mes habitudes de langage que je peux, encore aujourd'hui, reproduire à volonté entièrement ma routine de blocage. Étape par étape, je découvris ce sentiment de bien-être que procure la relaxation de tous les points de tension ; c'est alors que je découvris ce que c'était que de parler avec un mécanisme de la parole complètement détendu. Puis, un jour, tout comme le premier jour où j'ai réussi à me tenir à bicyclette, mes espoirs se réalisèrent. Pour la première fois, en situation de stress, je ressentis la sensation obtenue en parlant sans difficulté. (Bien curieuse sensation, pour ne pas dire terrifiante.)

À un moment donné, quelque soit l'habileté que vous vous efforcez de maîtriser, vous devez délaisser la technique afin de pouvoir vous concentrer entièrement sur l'expérience. Un pianiste doit d'abord pratiquer encore et encore une nouvelle partition, tout en se concentrant sur les notes sur lesquelles se poseront ses doigts et comment il s'y poseront. Mais lorsqu'arrive le moment de jouer la pièce, de telles observations détaillées nuiraient à sa performance. Autrement dit, une fois que la technique de position des doigts est devenue seconde nature, il doit moins s'en préoccuper pour se concentrer davantage sur *l'impression globale* de la pièce qu'il joue. Il doit la sentir *comme un tout*. Il doit se permettre de se laisser emporter. Ce qui signifie ne pas essayer de contrôler consciemment ce qu'il fait.

S'il y a un reproche que je peux faire aux différents programmes d'établissement de la fluidité, c'est que plusieurs d'entre eux vous incitent à penser que vous devez *toujours* vous concentrer sur votre élocution. Ils sont à côté de la vérité. Certes, il faut vous concentrer sur votre élocution pour maîtriser une technique. Mais à un moment donné, vous devez développer cette *sensation ressentie* lorsque vous connaissez une bonne amélioration. Puis il vous faut apprendre à reproduire cette sensation. C'est ici que l'utilisation de l'imagerie mentale positive - la visualisation - a son effet le plus puissant.

Ceux qui apprennent des techniques de fluidité sans pouvoir faire confiance à leur spontanéité risquent de connaître de grandes frustrations. Oh bien sûr, ils connaîtront les techniques d'une élocution libérée. Pourtant, chaque fois qu'ils parleront, ils auront encore un réflexe de retenue. Ils seront tiraillés entre deux directions opposées. C'est pourquoi les personnes qui bégaièrent sont souvent déçues lorsqu'elles apprennent des techniques de fluidité pour ensuite constater qu'elles résistent à les utiliser.

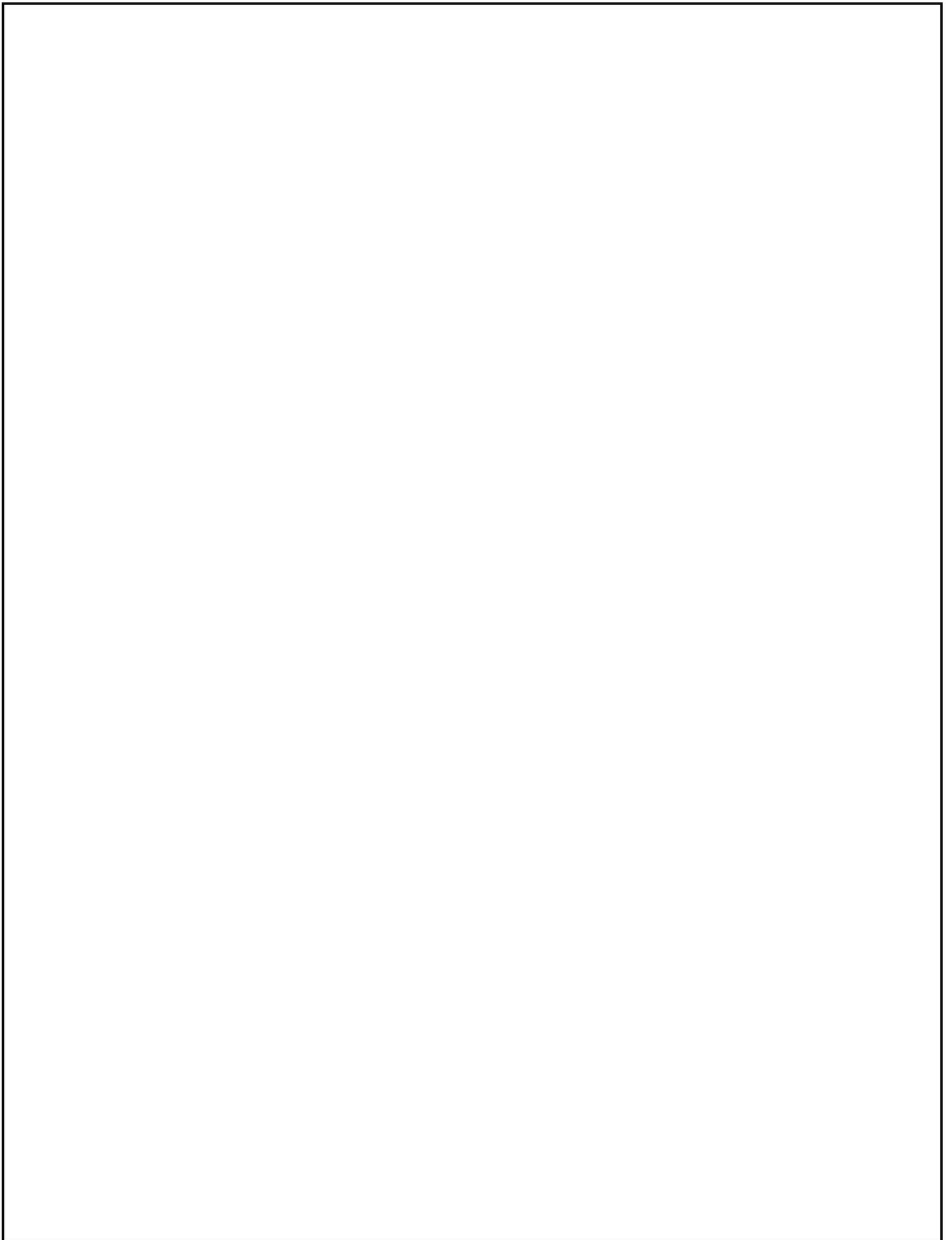
Terminons avec un résumé des principales observations dont nous venons de discuter :

117 Surmonter nos peurs d'agir.

- Nos corps sont programmés pour assurer notre survie. Notre programmation génétique fait en sorte que nous soyons conscients de toute menace à notre bien-être afin que nous prenions les mesures appropriées.
- L'évolution n'a pas adapté nos réflexes inconscients de survie à distinguer entre les menaces physiques et les menaces à notre bien-être social. Notre corps/cerveau perçoit ces menaces de la même façon : question de survie.
- L'inconscient est un ordinateur impersonnel qui résout des problèmes. Il résout les problèmes "insignifiants" avec autant d'énergie et de profondeur que pour les problèmes "intelligents". Il solutionne tout ce que nous visualisons.
- Parler (comme toute autre activité *performante*), exige que nous visualisions *ce que nous désirons* qu'il arrive par opposition à ce que nous *craignons* qu'il se produise.
- Refuser délibérément de visualiser un danger imminent nous rendra vulnérable.
- On doit avoir la capacité de tolérer des sentiments de vulnérabilité, d'ambiguïté et d'incertitude pour éviter une fixation sur un danger.
- La création d'images mentales positives et émotionnelles affecte notre système nerveux au même titre que les expériences vécues, l'intensité étant la seule différence entre ces deux expériences.
- Il faut que nous nous engagions à fond dans ce que nous entreprenons. Cet engagement personnel nous encouragera à persévérer lorsque surviendront des difficultés.
- Nous devons maîtriser suffisamment nos techniques de fluidité pour pouvoir déceler ce que nous faisons d'incorrect. Nous devons développer la *sensation* de ce que c'est que de parler sans difficulté.
- Il nous faut être disposé à nous laisser aller.

Après plusieurs centaines de milliers d'années, l'évolution a fait de l'homme un être capable et plein de ressources. Mais un élément que cette évolution n'a jamais pris en considération est la peur de commander un hamburger et des frites chez McDonald. Les craintes d'agir forment une catégorie à part. Pour les vaincre, il vous faut aller à l'encontre de certains de vos instincts naturels.

Et c'est possible.



DE LA PEUR D'ÊTRE DIFFÉRENT

Au début des années 1970, mon épouse et moi avons passés deux semaines aventureuses au Maroc. Le troisième jour, nous nous sommes retrouvés dans la petite ville montagnaise de Chechaouene. Après le déjeuner, on se prépara à visiter la *médina*, ou le quartier Arabe, accompagné d'un jeune garçon de 12 ans qui nous avait adoptés et qui s'était mis en tête d'être notre guide « officiel ». Alors que nous avançons dans les rues immaculées et étroites, on croisa un groupe de jeunes filles en route vers l'école. Pendant quelques minutes, nous marchions tous ensemble, ce qui me donna une merveilleuse opportunité de pratiquer mon français. Comme d'habitude, je prenais plaisir à communiquer avec des gens d'une autre culture et, aussi, dans leur propre langue.

Les jeunes filles et moi ayant facilement établi le contact, j'ai pensé m'amuser avec ce groupe en jouant avec elles un jeu qu'un vieil ami de la famille m'avait appris.

« J'ai une souris dans la poche », leur ai-je dit, tout en mettant ma main dans ma poche et en la retirant, légèrement refermée comme si elle renfermait une souris.

« Écoute, elle va parler. » À ce moment-là, tout comme l'avait fait ce vieil ami de la famille des années auparavant, je frottai mes mains ensemble à plusieurs reprises pour finalement les éloigner l'une de l'autre, chaque fois accompagné d'un son occasionné par la suction.

Puis je cachai mes deux poings. « Dans quelle main est la souris ? Demandais-je à une des jeunes filles. Elle pointa un de mes poings fermés.

« Ah non », dis-je, « Ce n'est pas là ». J'ouvris ma main pour montrer qu'elle était vide. Puis je refermai les deux poings une fois de plus.

« Où est la souris maintenant ? »

La petite fille pointa l'autre main.

Après avoir prétendu transférer la souris dans l'autre main, j'ouvris la main qui « contenait » la souris pour montrer qu'elle était vide.

« Non, ce n'est pas là. »

Puis la petite fille dit : « C'est l'autre main. Ouvre l'autre main. »

Encore une fois, je mimai le transfert de la souris et j'ouvris la main de laquelle le transfert avait été effectué. « Non, ce n'est pas là, » dis-je, leur montrant ma main vide.

Elles croyaient m'avoir démasqué. « Elle est dans l'autre main » dirent-elles avec excitation. J'ouvris alors les deux mains pour montrer qu'elles étaient vides.

« Elle a disparue. »

Cela les figea. Pas de souris.

Puis vint le moment crucial de la ruse. Lorsque j'étais enfant, l'ami de la famille dirigea sa main derrière mon oreille en disant « Elle est là. Elle était dans ton oreille. » Et il fit le mouvement de se diriger vers mon oreille, d'en extirper quelque chose pour le mettre dans sa main. Puis il joignit ses mains ensemble afin de montrer que, de nouveau, la souris se trouvait en sécurité dans ses mains.

« Ah, la voilà ! » dis-je tout en dirigeant ma main vers l'oreille de la petite fille la plus près. Lorsque ma main approcha son oreille, elle eut un mouvement de recul, surprise. Puis toutes les filles s'écartèrent de moi en même temps. Puis je me retrouvai tout fin seul.

Ébranlé par cette réaction, mon cœur se mit à battre la chamade. Des personnes avec qui je venais d'établir un contact étroit eurent un mouvement de recul inattendu. Je me suis senti comme un lépreux.

M'efforçant de ne pas paraître ébranlé, je continuai la routine (en refermant mes mains) pour montrer qu'une fois de plus la souris se trouvait en sécurité dans mes mains.

Les jeunes filles continuèrent à communiquer avec moi, mais à une certaine distance. Éventuellement, elles se dirigèrent vers leur école et Doris, moi et notre jeune guide avons poursuivi notre visite de la médina.

Cet événement m'avait bouleversé, état qui devait se prolonger sur plus de deux jours. Cela ne faisait pas de sens. Je ne comprenais pas pourquoi cet incident avait un tel impact sur moi ; pourtant, j'étais profondément ébranlé et je ne pouvais me ressaisir. Pourquoi ma réaction dura-t-elle si longtemps ? Que s'était-il donc produit ?

Cela m'intrigua. Cette sensation m'était familière. Je l'avais déjà ressentie auparavant. Mais où ?

Ah, oui ! Je m'en souviens. Je l'avais ressentie chaque fois que je me retrouvais immobilisé dans un long blocage d'élocution et qu'on me regardait étrangement. Cela s'était produit à l'école ou dans une autre situation sociale. Je bloquais sans pouvoir parler, ce qui allait m'ébranler pendant plusieurs jours, croyant avoir paru bizarre. Les sensations étaient identiques. Mais l'incident à Chechaouene n'avait rien à voir avec le bégaiement. Mais si ce n'était pas le bégaiement qui m'avait mis dans un tel état, alors de quoi s'agissait-il ? C'était vraiment très intrigant.

Je compris alors que nous magasinions dans une petite boutique de bibelots.

Je craignais d'être différent. Être différent signifiait pour moi que les gens s'éloignaient de moi et que je pouvais perdre le contact avec eux.

Cette crainte d'être différent constituait une des inquiétudes majeures dans ma vie. Circulant dans le paysage désertique marocain en direction des immenses marchés de Fez, je commençai à jongler avec ce concept. Je me suis demandé : « Supposons que les quatre milliards d'humains sur Terre bégaièrent. Supposons que le bégaiement est la norme. Mes blocages d'élocution seraient-ils alors un problème ? »

Bien sûr que non.

Alors que nous traversions la campagne désertique, je réalisai que les sentiments négatifs que j'avais parce que je bégayais n'avaient jamais été, au niveau le plus profond, pour le bégaiement comme tel. Je craignais plutôt d'être différent, de paraître étrange. Je voulais être comme tout le monde. Je voulais que les autres soient confortables en ma présence. Je désirais m'intégrer, faire partie de la masse. Par conséquent, pour éviter de déplaire aux autres, je m'ajustais constamment afin de présenter une image qui leur plairait car je croyais fermement devoir à tout prix plaire à tout le monde. Hélas, à force de m'oublier pour plaire aux autres, je finis par en payer le prix : je perdis contact avec mon moi réel.

Cette vérité difficile à avaler était pourtant bien réelle. Depuis des années, j'avais abandonné mon pouvoir aux mains des autres, en fait à tout le monde qui, je le croyais, finiraient par m'accepter. Croyant avoir besoin d'eux, j'ai permis aux autres de définir ma vie. Je faisais n'importe quoi pour ne pas paraître différent. Je faisais rapidement échec à ma spontanéité lorsque je craignais qu'elle soit jugée négativement. Pendant des années, je me suis retenu de parler, accumulant ainsi une énergie qui contribua à mes blocages d'élocution. Maintenant, je réalisais clairement que l'auto-jugement et ma réaction de retenue étaient toujours présents dans ma vie. Oh, bien sûr, je n'ai pas permis à la réaction des jeunes étudiantes de m'empêcher de communiquer avec elles. Ce qui était bien. Mais dans mon fort intérieur, j'ai eu un sentiment désagréable parce qu'elles avaient eu un mouvement de recul envers moi.

Et je "l'avais pris personnel."⁷⁵

Vingt-six ans se sont écoulés depuis notre voyage au Maroc, mais la réalité de cette rencontre matinale de Chechaouene est toujours avec moi, bien vivante. Je réalise que je ne dois jamais oublier cette hypersensibilité que j'ai vis-à-vis les réactions des autres envers moi. Si je me retiens, ou que je m'excuse d'être ce que je suis, ou que je ne laisse paraître qu'une version épurée de moi-même, je cesse de me sentir bien. Si je fais cela trop souvent, je risque d'enclencher une spirale descendante. Et si je permets à cela de se prolonger trop longtemps, et bien, qui sait ? Possible que cela déclenche le retour de l'état d'esprit, des émotions et des croyances qui avaient créé le système du bégaiement. Mes blocages de bégaiement reviendraient-ils ? En théorie, je crois qu'ils le pourraient. Mais pour que cela puisse se produire, il faudrait que j'oublie tout ce que j'ai appris et vécu.

Ma rencontre marocaine fut salutaire pour m'avoir fait prendre conscience que je continuais à donner aux autres un pouvoir de validation. Qu'en est-il de vous ? Pouvez-vous accepter les réactions d'autrui, même si ces réactions ne sont pas comme vous les espérez ? Prenez-vous tout personnellement ?

Vous empêchez-vous seulement de parler ou si vous vous retenez dans d'autres sphères de votre vie ? Quelle part de votre identité, de votre personne, êtes-vous disposé à abandonner pour vous faire accepter de quelqu'un ?

À quel degré blâmez-vous votre bégaiement pour votre « incapacité » à faire ce que vous voulez faire alors qu'en réalité votre problème réside dans l'abandon volontaire de votre pouvoir.

⁷⁵ Expression que je crois d'origine québécoise.

Lorsqu'il vous arrive de bloquer ou de lutter en parlant, êtes-vous disposé à ne pas cacher ces actions visibles ? Ou si vous vous obligez à cacher cette réalité, suffisamment pour que vous ne vous sentiez pas différent des autres ?

Si vous craignez d'être différent, comment pouvez-vous alors dire et faire ces choses qui sont importantes dans votre vie ? Et si vous camouflez toujours ce que vous êtes vraiment (votre moi réel), comment voulez-vous vous débarrasser de ce comportement protecteur quoi sous-tend le blocage de la parole ?

Pour moi, la victoire sur le bégaiement commença lorsque je fus disposé à m'en tenir à ce que je pensais et ressentais et à le montrer au grand jour. Je devais m'affirmer dans des situations risquées, accroître ma zone de confort et, toujours, divulguer qui j'étais et ce que je ressentais. Je devais commencer par accepter qu'il était correct d'être moi-même.

L'abandon de comportements protecteurs commence par reconnaître qu'en vérité, nous sommes tous différents. Et que cette différence n'est ni bonne *ni* mauvaise. C'est simplement ce que nous sommes, malgré ce que peut bien en penser quelqu'un d'autre. Accepter l'intégralité de ce que nous sommes et reconnaître notre propre unicité est ce qui nous met en contact avec notre pouvoir et cela, en retour, ouvre la voie à une élocution plus facile et plus expressive. Lorsque nous laissons libre cours à ce pouvoir – comme le découvrit si bien Russ Hicks, membre de la NSA⁷⁶, lorsqu'il remporta le concours de discours humoristiques de la Région III en compétition avec plus de 30,000 Toastmasters – les autres réagiront à nous positivement, bégaiement et tout.

Pour les écolières marocaines, maintenant plus âgées, cet américain avec la-souris-dans-ses-mains s'est probablement transformé en un souvenir plaisant et amusant. Mais pour moi, c'était plutôt un rappel que, bien que le bégaiement soit disparu, l'état d'esprit, lui, était toujours là, signifiant ainsi que j'avais encore du boulot à abattre.

⁷⁶ National Stuttering Association, groupe d'entraide américain.

INFLUENCER LA PERCEPTION QUE LES AUTRES ONT DE NOUS

Un jour, un ami me posa une intéressante question : "Aimerais-tu contrôler la façon dont les autres te perçoivent ?" me demanda-t-il.

J'adore ce genre de question.

"C'est simple", continua-t-il, "Agis simplement comme tu veux que les autres te voient. Ils ne peuvent savoir si c'est vraiment toi ou si tu "fais semblant". La plupart d'entre nous ne nous donnons jamais la peine d'aller au-delà des apparences. On prend pour acquis tout ce qu'on met devant nous."

Le dernier congrès annuel de la NSA⁷⁷ me donna l'occasion d'observer cette idée en action. Des personnes ne s'étant jamais adressé à un public se rendirent au microphone et, après avoir avoué qu'elles n'avaient jamais eu aussi peur de leur vie, se présentèrent comme si elles avaient l'habitude de s'adresser à des auditoires depuis des années.

J'aurais volontiers voté pour chacun d'eux.

En pensant à "agir comme si", je me rappelai un incident plutôt cocasse qui m'arriva il y a 44 ans⁷⁸. Je partageais, à New York, un appartement sur la 84^{ie} rue Ouest avec un camarade d'études, Don, un an après avoir gradué du lycée.

Don et moi avons fait notre secondaire ensemble. Don était un extraverti, un bon athlète avec des muscles bien sculptés, mais d'une personnalité manquant un peu de finesse. Il était mon meilleur ami et nous avons beaucoup de plaisir ensemble. Il y avait pourtant une chose qui m'étonnait chez lui : son insouciance en regard de ce que les autres pouvaient penser de lui. Il n'avait aucune idée ni inquiétude sur ce que les autres pensaient de lui. Nous étions en cela fort différents. Ayant grandi avec un problème de bégaiement, j'avais toujours été hypersensible face à ce que les autres pouvaient penser de moi.

Don avait l'agaçante habitude de déambuler nu dans l'appartement avec les stores ouverts. J'avais beau lui crier après pour lui dire que les voisins le voyaient mais cela ne le dérangeait pas. Je finis par abandonner et par baisser les stores. Malgré nos personnalités diamétralement opposées, nous nous entendions comme larrons en foire.

Un vendredi soir, vers 18 :30 heures, je passais l'aspirateur sur le tapis du salon. L'endroit était en désordre et nous attendions de la visite. Comme d'habitude, j'étais en retard et en sous-vêtements.

On sonna alors à la porte.

Don se dirigea vers la porte. Diable ! Je n'avais pas encore terminé de nettoyer une semaine de cendre de cigarettes autour du fauteuil ; je continuai à nettoyer tout en espérant

⁷⁷ National Stuttering Association.

⁷⁸ La plupart des nombres d'années ont été actualisés.

que Don les retiendrait le temps que je finisse ce travail. J'avais, encore une fois, surestimé la conscience sociale de Don.

« Entrez donc », dit Don.

Je vois encore Linda, me regardant par-dessus l'épaule de Don. Je la connaissais depuis le secondaire ; elle demeurait sur la rue de mes parents à Long Island. Elle était vraiment vêtue pour la soirée. Une robe de cocktail avec des perles. Ils étaient tous vêtus en tenue de ville. Nous n'étions pas dans un quelconque bled perdu ; nous étions à New York City, un vendredi soir et ces citadins étaient bien de leur personne, prêts pour une soirée en ville et ils débarquaient dans le salon où je passais l'aspirateur en sous-vêtements. Non, je ne rêvais pas ; CELA SE PRODUISAIT RÉELLEMENT.

Alors qu'ils pénétrèrent dans la pièce lentement et un peu gênés, je pris une décision. Probablement la décision la plus rapide de ma vie, car je disposais de très peu de temps pour évaluer les alternatives. J'avais le choix entre (1) sortir de la pièce en courant et me sentir bête, (2) sortir de la pièce en marchant et avoir l'air dingue, (3) m'excuser et, tout en ayant l'air embêté, paraître très concerné et déprimé par la situation, tout comme lorsque je bégayais, ou (4) rester là où j'étais.

Je demeurai là où j'étais.

"Ah, bonjour !" dis-je comme si de rien n'était et que j'étais habitué à me retrouver dans pareille situation. Et je continuai à passer l'aspirateur. Non seulement je fis le tour du fauteuil, j'ai même été derrière et repassé l'aspirateur une fois de plus sous la table.

"Je termine dans une seconde" leur ai-je dit. Je remarquai qu'ils me regardaient curieusement, comme si j'étais un phénomène.

"Comment était le trafic en chemin ?" demandais-je. (Évidemment, je ne m'en souciais aucunement.)

"Bien, pas si mal" répondit quelqu'un.

Imaginez le contraste entre ma tenue vestimentaire et celle des autres hommes. Ils portaient tous de beaux complets bleus. Avec une veste.

Puis j'ajoutai : "Je suis un peu en retard" (comme si cela n'était pas assez évident).

Très méthodiquement, avec un contrôle suprême, je passai lentement l'aspirateur, un pouce à la fois, dans le hall d'entrée.

"Je termine bientôt ; accordez-moi cinq minutes."

Cela me sembla une éternité ; puis je tournai lentement le coin, à environ quatre pouces à l'heure. Je ne me souviens pas avoir été, avant ou depuis, aussi gêné.

J'étais enfin libéré.

Libéré mais humilié. J'aurais voulu disparaître par un trou. Mais mes invités, eux, n'étaient pas conscients de mon état d'âme ; j'avais été si naturel malgré la situation. Si j'avais laissé paraître mon embarras, j'étais fini. Dix minutes plus tard, convenablement vêtu, j'allai servir des drinks à nos invités.

Ce n'est que plus tard que j'appris qu'une des filles avait été choquée par mon manque de savoir-vivre. Elle croyait que c'était là mon comportement normal. (Je pouvais vivre avec

cela.) Mais comme je n'avais paru nullement embarrassé, les autres ne le furent pas non plus et, après quelques blagues sur "la tenue d'occasion", l'incident se termina sans autre commentaire.

Je n'ai jamais oublié cette soirée. (Qui le pourrait !) De même que la leçon que j'en retirai : « L'attitude ou la réaction des gens envers vous est fonction de l'image, de l'impression que vous dégagez.⁷⁹ » Et c'est spécialement vrai pour le bégaiement. Si vous êtes inconfortable, que vous détournez le regard, traînez vos pieds et paniquez, vos interlocuteurs, ajustant leurs réactions aux vôtres, se sentiront également inconfortables. Mais si vous continuez sur votre lancée, tête première, en maintenant le contact visuel et en donnant l'impression de *vouloir* être là où vous êtes (même si vous passez l'aspirateur en sous-vêtement), il est peu probable que vos interlocuteurs seront incommodés par votre disflue.

Aussi surprenant que cela puisse paraître, la plupart des gens ne savent pas *comment* réagir ; ils regardent autour d'eux afin de trouver des indices. Les cinéastes l'ont très bien compris. Lorsqu'un voyou dégaine son arme, la caméra prend toujours une certaine distance pour nous montrer comment réagit l'entourage. Le spectateur est-il inquiet ? Oh-oh ! Il y a un problème et notre pouls augmente. Mais voilà que le directeur prend un gros plan sur le shérif. Regardez ! C'est Sylvester Stallone. C'est Cobra. Il est impressionnant. Il sait quelque chose que nous ignorons. On commence à se calmer. Ce que le cinéaste est en train de faire, en réalité, c'est de nous programmer afin que nous réagissions comme il le veut.

Il y a quelques années, lors d'un cours de théâtre, je vis de nouveau ce principe en action. Mais d'abord, une précision. Pendant mes études secondaires, j'ignorais ce que je craignais le plus : le bégaiement (blocage de la parole) ou un blanc de mémoire devant la classe (un blocage de mémoire). Encore aujourd'hui, lorsque je suis le moins inconfortable, ma mémoire des noms, des événements et autres me fait défaut. Il m'est même déjà arrivé d'oublier le nom de ma tante préférée à une réunion de famille, incident pour lequel elle me taquine encore aujourd'hui.

Mais après des années de Dale Carnegie, de Toastmasters et, plus spécifiquement, d'improvisations aux réunions du NSP⁸⁰, j'étais devenu suffisamment confiant pour m'attaquer de front à cette peur. Je m'enregistrai donc dans une école de théâtre.

Nous sommes à mi terme du premier cours, "Jouer pour la télévision." (Parlez-moi de débiter avec quelque chose de *facile* ! N'est-ce pas ?) Il est 23:00 heures et la soirée a été longue. Je suis devant 22 étudiants, le professeur et le caméraman. Je dois faire un monologue, l'exercice le plus difficile puisque j'étais seul en avant. Aucun autre acteur pour me donner la réplique. C'est une scène de "La mort d'un commis voyageur", et je tiens le rôle de Willy Loman.

Le professeur commence le compte à rebours : "cinq ... quatre ... trois ... deux ... un" et me donne le signal du début. La caméra commence à tourner. Je m'exécute.

Rien ne va ; impossible de me défaire de cette inquiétude qui m'assaille. Et là, 20 secondes durant, j'ai un blanc de mémoire complet. Ma plus grande peur vient de se réaliser.

⁷⁹ « People relate to you the way you relate to you. »

⁸⁰ NSP signifiait National Stuttering Project, devenu depuis la NSA, le NSP étant devenu plus qu'un "projet".

126 Influencer la perception que les autres ont de nous.

Le professeur nous avait dit, lorsqu'on avait un blanc de mémoire, de continuer à jouer notre personnage tout en nous efforçant de reprendre le contrôle. Poursuivant ma personnification de Willy Loman, je murmurai des "um" et des "ah", j'improvisai et je mimai. Rien n'y fit. Mon cerveau était totalement hors d'usage. Puis, quelque part entre 30 secondes et 30 ans, je m'exclamai : "Coupez."

Me revoilà donc "dans mes sous-vêtements", humilié, avec tout ce beau monde qui me regarde.

"Maudit !", dis-je à voix haute, "Voilà 45 ans que j'attends que ça se produise. Ça y est !"

Puis j'éclatai de rire.

Et tout le monde se mit à rire.

La tension tomba. Je recommençai et terminai la scène. Je n'ai pas été impressionnant, mais j'avais survécu à ma plus grande peur. Plus important encore, les personnes présentes m'encouragèrent.

En me remémorant cet incident, je réalise qu'il s'agissait d'un point tournant. Il aurait été facile d'ériger un mur. J'aurais pu utiliser mon embarras comme prétexte et me retirer du cours. Mais je ne l'ai pas fait. En acceptant publiquement mon blanc de mémoire, tout en étant capable de rire de moi, j'avais dit à mon auditoire comment je voulais qu'il réagisse.

Et vous savez quoi ? ... Ils ont suivi mes instructions à la lettre.

IL EST PLUS FACILE DE PARLER LORSQUE "VOUS ÊTES" QUELQU'UN D'AUTRE

Vous trouvez qu'il est plus facile de parler en jouant un personnage ? Pourquoi plusieurs personnes qui bégaièrent (PQB) n'ont-elles aucune difficulté d'élocution lorsqu'elles jouent un rôle de composition ? Voici une anecdote qui fera peut-être la lumière sur ce casse-tête chinois.

Tout au long de mes études, je vivais avec la peur constante de parler devant un auditoire ; c'est donc avec les genoux tremblant que j'anticipai de jouer dans l'acte principal d'une production théâtrale de la classe de graduation, une tradition à notre école.

Tenant le rôle d'un professeur de français, Monsieur Quinche, je devais réciter un poème sur mes prouesses d'enseignant et mon attirance naturelle vers les femmes. (C'était une parodie, puisque Monsieur était plutôt arrondi et d'une apparence rétrograde, ayant passé des années derrière un bureau à dicter des verbes irréguliers dont personne ne se rappelait.)

À l'approche de la grande première, je souffris des prévisibles nausées d'estomac. Impossible de me soustraire à la peur de connaître un blocage complet devant des centaines de parents, de professeurs et d'étudiants. Je m'inquiétais de survivre à une telle disgrâce.

Eh bien surprise ! Ce que je craignais tellement ne se produisit pas. Debout devant l'auditoire, j'ouvris la bouche et, parlant anglais mais avec un accent français exagéré, j'ai prononcé les alexandrins. Je me souviens encore des premières lignes ⁸¹:

« Je suis le professeur sans pareil,
Le professeur de l'année.
Ma parole fait loi.
Je suis LA vérité.
Qui suis-je ? Je suis LE Pierre de Paris, le seul et unique. »

J'ai été dramatique, flamboyant et *totalemment fluide*.

Que s'était-il donc passé ? Comment ai-je pu faire cela ? Pourquoi ai-je été capable de parler avec fluidité en assumant une autre personnalité ?

⁸¹ Il s'agit ici d'une traduction française libre.

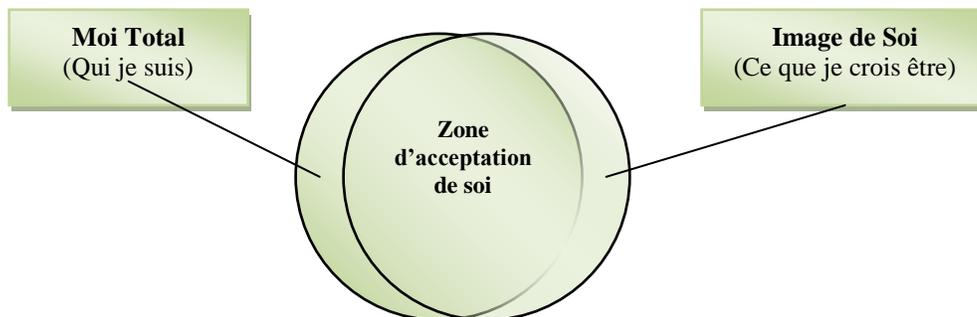
L'IMAGE DE SOI CONTRE LE MOI TOTAL

En grandissant, nous en venons à nous considérer d'une certaine façon. L'image que j'ai gardé de moi pendant mes années d'études était celle d'un individu aimable mais incapable de s'affirmer. Je me suis toujours confondu avec la masse. Les sentiments intenses n'avaient aucune place dans ma vie. Il m'aurait été inconfortable de me distinguer des autres.

Nous représenterons le concept de l'Image de Soi sous forme d'un cercle.

Mais il y avait aussi un autre moi, un moi plus complet, que nous appellerons mon Moi Total car il représentait la totalité de ce que j'étais vraiment : mes pensées, mes aptitudes, mes sentiments, mes expériences, mes croyances, le moi physique... tout ce qui était connu et inconnu à mon sujet⁸². En somme, l'œuvre complète. Nous représenterons ce concept du Moi Total par un second cercle.

Maintenant, laissez-moi vous poser une question. S'il y a un large chevauchement entre ces deux cercles - ce qui signifie que la perception que j'ai de moi correspond à ce que je suis réellement - quel genre de personne serais-je alors ?



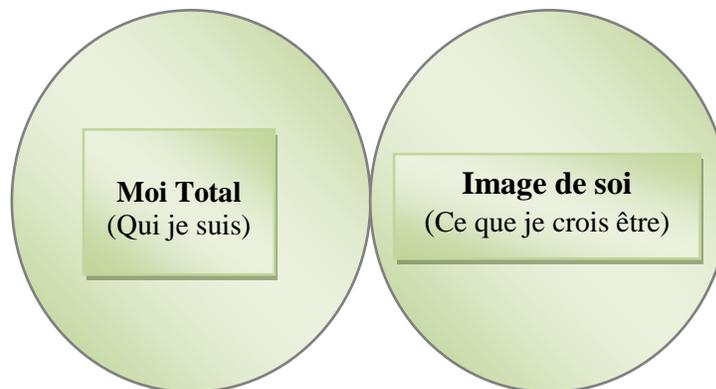
La personne équilibrée

Vous avez raison. Je serais quelqu'un qui s'accepte. Je serais une personne bien connectée, en contact étroit avec mes ressources personnelles. Je connaîtrais et j'accepterais les diverses facettes de ma personnalité - mes forces, mes faiblesses, mon arrogance, mes humeurs, mes peines, mes inquiétudes, mes jalousies, ma générosité, ma mesquinerie, etc.

⁸² John allait développer plus tard ces concepts, mais dans une autre direction, vers ce qui allait devenir *l'Hexagone du Bégaiement* (voir page 9).

De toute évidence, ce ne sont pas tous les aspects de ma personne qui seraient inclus dans l'image que j'ai de moi. Chacun de nous possède des capacités ou des faces cachées avec lesquelles nous ne serons jamais en contact, du moins pas dans cette vie. Après tout, une certaine part de désillusion de soi fait partie de la nature humaine. Mais, tout bien considéré, si presque tout ce que nous percevons de nous-mêmes est un portrait réaliste, nous sommes équilibrés.

Observons maintenant cet autre ensemble de cercles.



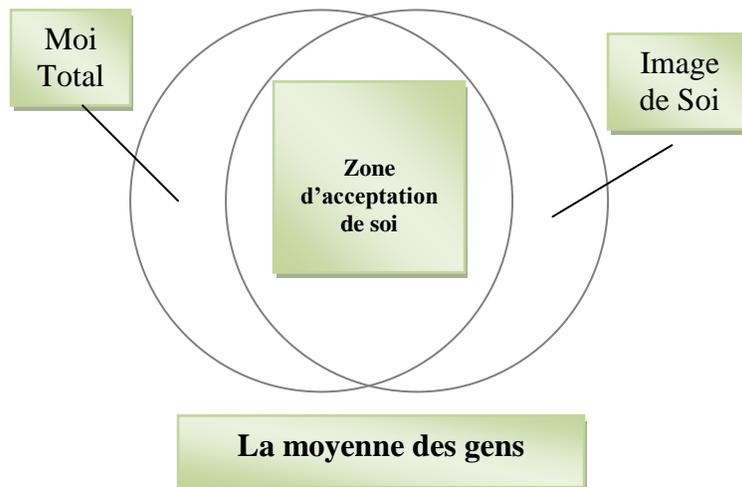
Cette personne n'est pas en contact avec elle-même

Quel genre de personne avons-nous ici ?

Un psychotique certifié.

Cette personne ne s'accepte certainement pas. Elle a certes une image d'elle-même, mais une conception pleine de croyances sans fondement avec la réalité. La personne internée en asile qui croit être Napoléon ou Jésus-Christ en serait un bon exemple.

La moyenne des gens se situe quelque part entre ces deux extrêmes et peut être représentée par deux cercles qui s'entrecroisent.



Comme on peut le constater, il y a un grand chevauchement : cet individu est vraiment en contact avec ce qu'il (ou elle) est réellement. Il y a aussi des portions plus petites où l'individu n'est pas conscient de son moi réel, aussi bien que des espaces où il perçoit des qualités et des caractéristiques qui ne sont pas vraiment présentes en lui.

Remarquez la partie du cercle "Image de Soi" à la droite du chevauchement. C'est là que réside une fausse image de soi - par exemple, une perception de soi comme étant impuissant alors que c'est tout le contraire. Maintenant, observez la partie du cercle "Moi Total" à la gauche du chevauchement - elle correspond à cette facette de notre personnalité qui est prompte à dire : "Oh, je ne me verrais jamais faire cela !", même si *cela* est quelque chose d'aussi banal que de danser le Charleston, d'inviter quelqu'un à sortir ou demander de la monnaie au kiosque à journaux du coin. Accomplir une de ces actions nous donnerait l'impression d'agir à l'encontre de notre personnalité.

L'espace à gauche est précisément l'endroit où je cache mon image d'orateur public. Je ne peux tout simplement pas me considérer comme quelqu'un qui peut se laisser aller et avoir du plaisir (bien que, devenant adulte, j'ai découvert que j'aimais énormément parler devant des auditoires.)

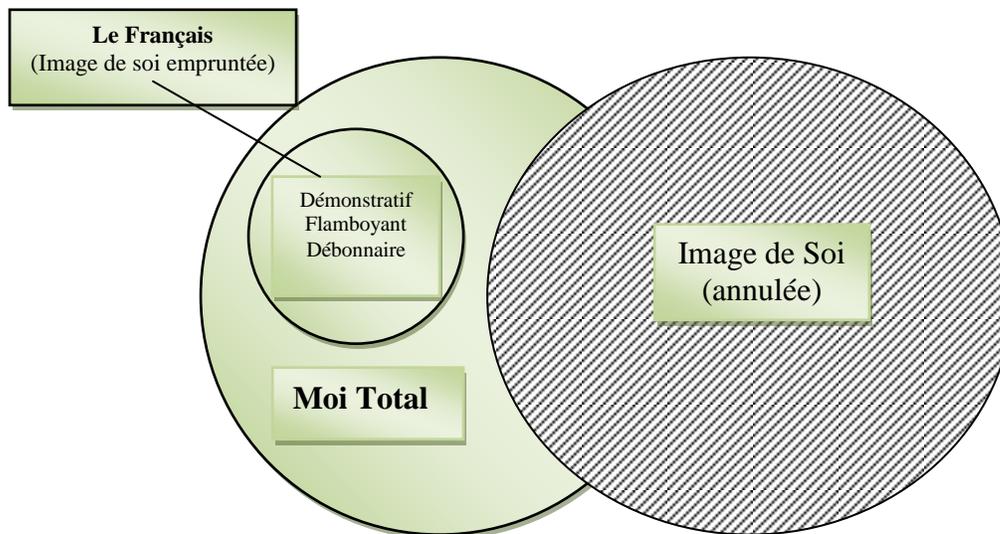
Alors, chaque fois qu'augmentait ma stimulation nerveuse lors d'une situation d'élocution, je la bloquais... en bloquant mes lèvres, ma langue, mes cordes vocales ou en compressant ma poitrine jusqu'à ce que cessent les sentiments interdits. Je m'empêchais ainsi de vivre des expériences - en fait, de "réclamer" - ces différentes autres facettes de ma personnalité pour ne voir que ma personnalité étroite, étranglée et bloquée que j'avais acceptée comme mon moi *réel*.

Comment ai-je pu, dans ces conditions, performer aussi bien en jouant le personnage du professeur ?

ENDOSSER LA PERSONNALITÉ DU FRANÇAIS

J'ai visionné assez de films de Maurice Chevalier pour connaître le comportement typique du Français - démonstratif, flamboyant, débonnaire ; une personne qui ne craint pas d'afficher ce qu'elle ressent, non seulement en paroles mais aussi par son comportement. (Oh combien différent il était de l'image que je me faisais de moi.)

Lorsque j'endossai le rôle du Français, je n'eus pas à me retenir ; il n'y avait aucune raison de bloquer. Je pouvais me laisser aller et avoir du plaisir, *parce que je savais que les spectateurs accepteraient ma spontanéité et mon énergie, en autant que je jouais ce rôle. Mon comportement était approprié à l'image projetée.* Si nous devions dessiner ce qui se produisit, cela ressemblerait à ceci :



Si vous m'aviez demandé ce soir-là si c'était moi, je vous aurais répondu : "Oh non ! Je ne suis pas comme ça."

Voyons un peu ! Était-ce ou non moi ?

Mais bien sûr que c'était moi.

Ce n'était simplement pas le moi auquel je m'identifiais.

Bien que ma performance en tant que Français ne fût pas partie de l'image que je me faisais de moi, elle était cependant à l'intérieur de cet espace plus grand défini comme étant

mon Moi Réel. Il fallait qu'il en soit ainsi. *Si cela n'avait pas été moi, je n'aurais pas été capable de faire ce que j'ai fait.*

Que pouvons-nous alors en déduire au sujet des personnes qui bégaiement ?

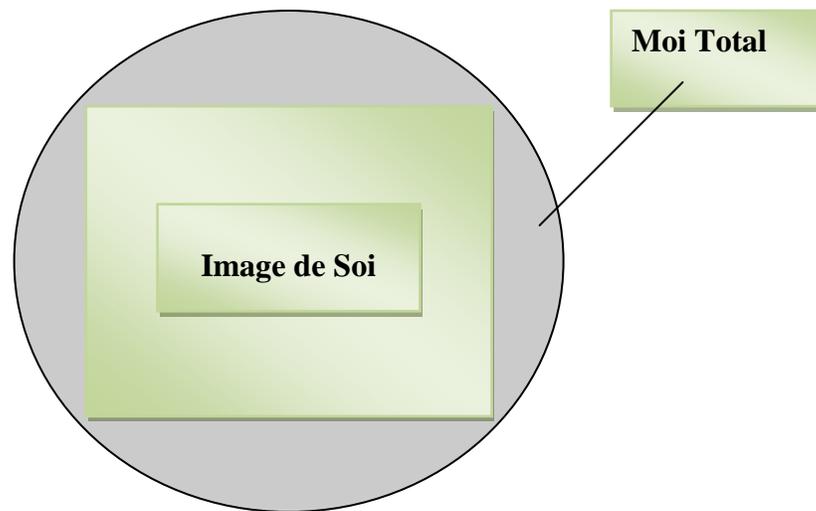
Nous pouvons avancer que la plupart d'entre nous avons une image de nous-mêmes qui nous étrangle. Pendant toutes ces années passées avec la National Stuttering Association, j'ai toujours eu l'impression que la plupart d'entre nous, ayant grandi avec un problème de bégaiement, avons une personnalité plus forte que nous le permettait de croire l'image que nous avons de nous-mêmes - nous sommes plus opiniâtres, plus émotifs, plus énergiques (et plus énergisants !), plus réactifs, plus responsables, plus affirmatifs (et aussi moins parfaits et moins gentils) que nous nous l'imaginions en rêve.

Mais quelque part pendant notre croissance nous nous sommes cantonnés dans un rôle diminutif - souvent celui d'une personne accommodante, le Walter Mitty qui s'efforce davantage de plaire aux autres qu'à lui-même (ou elle-même). Nous avons pris notre dynamisme, notre enthousiasme naturel et notre vivacité - notre MOI RÉEL - et avons appris à les bloquer de telle sorte que personne, *pas même nous*, ne puisse les voir.

Le crime parfait ; car après un certain temps, nous avons oublié qu'il y avait déjà eu une partie de nous-mêmes que nous avons tuée. Pas de *corpus delecti*. Il ne reste que le fusil fumant, ce mécanisme que nous avons créé afin de garder en respect notre soi refoulé - le blocage d'élocution.

Ce qu'il y a de si insidieux avec les blocages d'élocution - en fait, *tout* genre de blocage - c'est qu'en camouflant ces aspects de soi-même avec lesquels nous sommes inconfortables, ils contribuent à créer une image de soi limitée et parfois déformée - par exemple, en transformant un individu bien équilibré en un "carré" (voir le diagramme de la page suivante.)

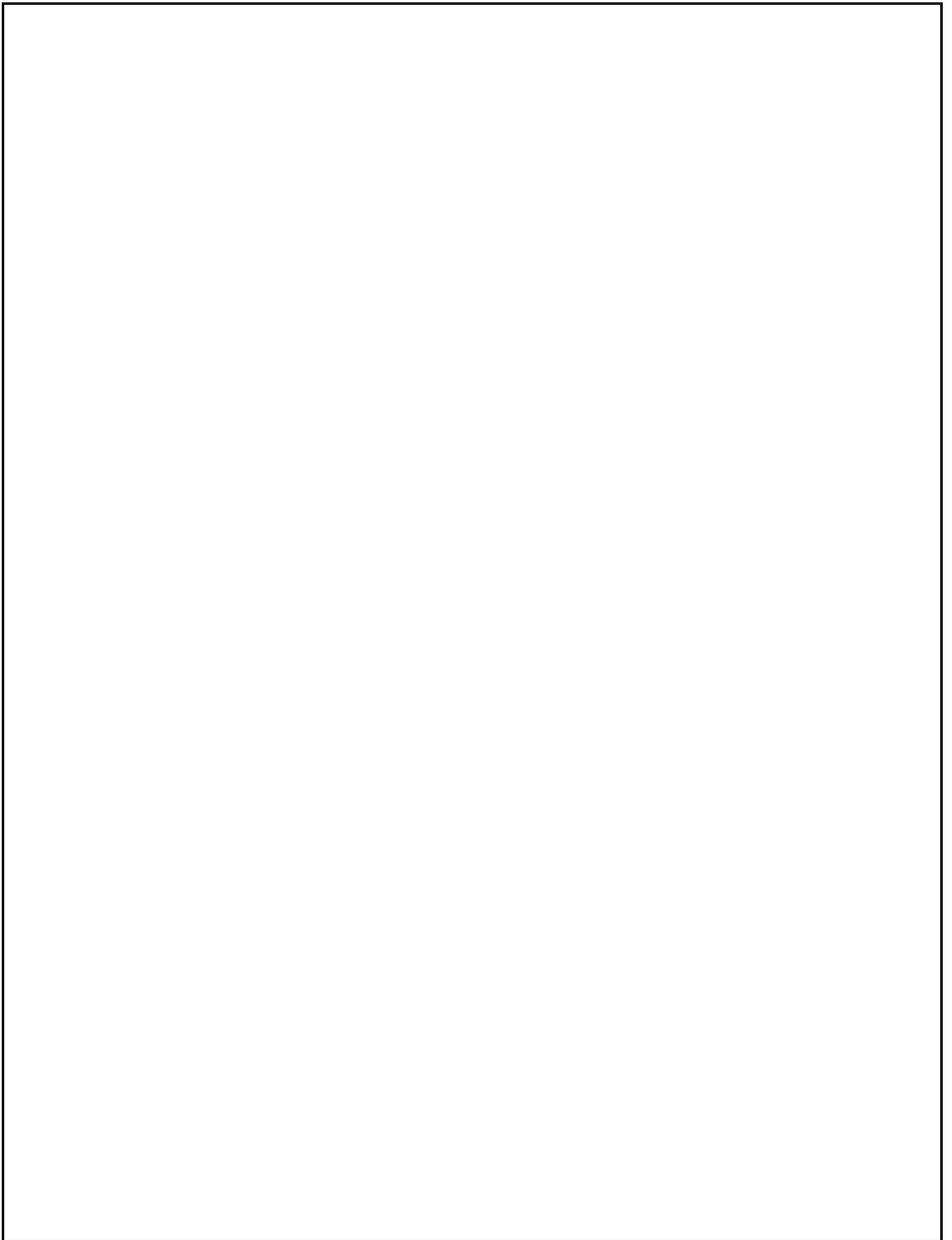
Une fois bien ancrée cette image de soi, nous interprétons tout ce qui peut nous arriver d'une manière conforme à celle-ci. Pas étonnant que nous bloquions. Nous confondons notre Image de Soi avec notre Moi Réel et, par conséquent, nous ne nous aventurons jamais au-delà pour découvrir quelles autres possibilités exaltantes s'offrent à nous.



La partie sombre représente les parties du Moi Total qui ont été bloquées. Notez comment la personne s'est transformée en "carré."

Alors, si vous trouvez plus facile de parler en étant quelqu'un d'autre, c'est qu'il est peut-être temps de regarder ce qui, de votre présente image de soi, ne vous donne pas une pareille liberté. Puis trouvez un moyen d'agrandir cette image de vous-même pour que puisse s'y intégrer une plus grande partie de votre personnalité. Vous devez trouver des situations favorables ou sécuritaires où vous pourrez expérimenter d'autres rôles ; un endroit vous permettant d'expérimenter et de découvrir votre personnalité intégrale, votre véritable identité. Cela peut être une thérapie, un programme de croissance personnelle, un cours de Dale Carnegie, un Club Toastmasters, un groupe d'entraide ou de maintien, des ateliers de travail ou des congrès. N'importe quoi.

Après tout, n'est-il pas temps de vous libérer de cette camisole de force appelée une *image de soi diminuée* pour vous intégrer dans quelque chose qui correspond davantage à ce que vous êtes vraiment ?



PLUS FACILE DE PARLER LORSQUE PERSONNE NE PEUT NOUS ENTENDRE

Au début des années 1970's, je voyageais quarante minutes par jour de San Francisco à mon travail dans une agence de publicité de Palo Alto. Chaque hiver, nous devons affronter d'épais brouillards qui, chaque fois, me plaçaient devant un dilemme. Si vous avez déjà conduit dans un épais brouillard, vous savez de quoi je parle. Ce brouillard n'est pas une pluie, mais il est assez intense pour nuire à votre visibilité.

Mon dilemme était le suivant : dois-je faire fonctionner ou non mes essuie-glaces. (C'était avant que les fabricants n'introduisent les essuie-glaces intermittents.)

Comme d'habitude, je prenais ma décision en fonction de ce que les autres faisaient. Si leurs essuie-glaces fonctionnaient, je laissais fonctionner les miens. Mais si les miens fonctionnaient alors que ceux des autres n'étaient pas en marche, je ressentais une énorme pression pour arrêter les miens. Et c'est ce que je faisais : je les arrêtais.

Un soir d'hiver sur le chemin du retour à la maison, je me débattais avec ce dilemme. Le brouillard était léger. Parce qu'il devenait difficile de bien voir la route, je fis fonctionner mes essuie-glaces. Je me souviens encore très bien de ce moment : seul sur la US 101, peu après Candlestick Park, j'approchais de l'échangeur 280. En fait, j'arrivais en ville lorsqu'une grosse Ford Mustang noire me rejoignit.

Et ses essuie-glaces ne fonctionnaient pas.

Je devins alors très indécis. Je continuai ma route pendant un moment et, avant même de réaliser ce que je faisais, j'arrêtai mes essuie-glaces. La voiture noire disparut à toute vitesse et je me retrouvai dans une situation où je devais déployer des efforts constants pour voir au travers le barbouillage qui s'accumulait sur mon pare-brise.

"Attends donc un instant !" me dis-je tout haut. "POURQUOI DIABLE AI-JE FAIT CELA ? Je ne peux rien voir au-delà du pare-brise!"

"Tu sais très bien pourquoi tu viens d'arrêter tes essuie-glaces" me dit mon alter ego. "La Mustang noire ne faisait pas fonctionner les siens."

"Quelle #!%@ affaire" répliquai-je. "Et si je n'avais pas arrêté mes essuie-glaces ? Eh alors ! Que serait-il arrivé ?"

"Eh bien," répondit ma voix intérieure, "il aurait pensé que tu es ... bizarre."

Impossible maintenant de rattraper la voiture noire. Elle venait de tourner sur Army Steet. Je ne connaissais personne ayant demeuré sur cette rue.

"Mais je ne connais pas ce type. Il ne me connaît pas non plus. On ne se rencontrera d'ailleurs probablement jamais dans cette vie. Et même si je devais le rencontrer un jour sur la rue ou dans une réception, il est peu probable qu'il me reconnaîtrait, qu'il deviendrait colérique en criant d'une voix très forte : "Mais je vous connais vous ! Vous étiez ce pantin sur l'autoroute 101 qui faisait fonctionner ses essuie-glaces le 12 décembre dernier alors que tous les autres ne faisaient pas fonctionner les leurs."

Non, cela n'arriverait jamais.

Alors quelle force mystérieuse pouvait bien me forcer à arrêter mes essuie-glaces ?

C'est alors que me frappa la vérité. J'arrêtais mes essuie-glaces parce que je ne voulais pas être différent des autres. Je ne voulais pas sembler à part les autres ...

Le sembler à MOI.

Il en a toujours été ainsi depuis ma tendre enfance. Je me refusais à faire des blagues ou à faire quoi que ce soit qui me ferait paraître à part les autres. Je recherchais l'acceptation des autres ; je voulais me sentir du nombre. Alors je m'empêchais toujours de faire des choses qui m'auraient permis de sortir du rang, de me distinguer des autres.

Mais lorsque j'étais seul, c'était autre chose. Je pouvais me parler dans le miroir ou lire à haute voix sans jamais avoir de problème. Mais dès que quelqu'un pénétrait dans mon champ de vision, mon obsession de faire bonne impression revenait en force et je commençais à me juger moi-même. Mon comportement était-il convenable ? Étais-je acceptable ? Est-ce que je faisais les choses comme il se doit ? Je me voyais et m'évaluais moi-même au travers du regard de l'autre personne. Et c'était justement dans ces moments-là que je commençais à bloquer.

Mais en réalité, à moins de le lui demander, je n'avais aucun moyen de savoir ce que l'autre personne pensait vraiment de moi. Mais cela, de toute façon, ne changerait rien puisque je projetais sur l'autre personne ce que je pensais de moi-même. Et je réagissais à cette projection en me retenant.

Est-ce que je réagissais ainsi avec tout le monde ? Bien sûr que non puisque tous les individus ne peuvent se qualifier comme homme de paille reflétant mes propres sentiments. Je n'ai jamais bégayé en présence d'un enfant de deux ans puisque je ne pouvais projeter sur un enfant ce moi évaluateur. Même chose pour Devynn, mon chien. Pour qu'une personne puisse éveiller mes peurs de performer, elle devait être suffisamment âgée ou intelligente pour que je puisse l'enrôler comme critique.

Mais qu'est-ce qui a bien pu déclencher, à l'origine, cette habitude de toujours me juger ? Je suppose que, étant jeune, je conclus qu'il fallait, pour se faire aimer, se conduire d'une manière acceptable. En grandissant, je continuai à penser ainsi et je projetais alors

l'image de juge sur quiconque pouvait se qualifier pour ce rôle : les professeurs, les conducteurs d'autobus, l'épicier et bien d'autres.

Mais pourquoi agir ainsi?

D'après l'analyse transactionnelle, on apprend, en grandissant, à tenir trois rôles élémentaires : enfant, parent et adulte. Durant notre vie, nous assumons et abandonnons ces rôles selon nos relations du moment et ce qui nous arrive. Mais plusieurs personnes qui bégaient semblent se cantonner chroniquement dans un scénario parent/enfant.

Pendant des années, je ne pouvais me résoudre à dire au pompiste "faites le plein". C'est que j'avais l'impression de lui donner un ordre (un rôle de parent) ou de vouloir qu'il m'accepte (rôle d'enfant). Dans l'un ou l'autre cas, me comporter en enfant ou en parent faisait émerger des sentiments qui me rendaient très inconfortable, des émotions que je ne voulais pas vivre. Alors, en situations menaçantes, je les bloquais en me refusant de parler. Je devenais tendu, déclenchant ainsi un blocage de bégaiement jusqu'à ce que s'apaisent ces sentiments.

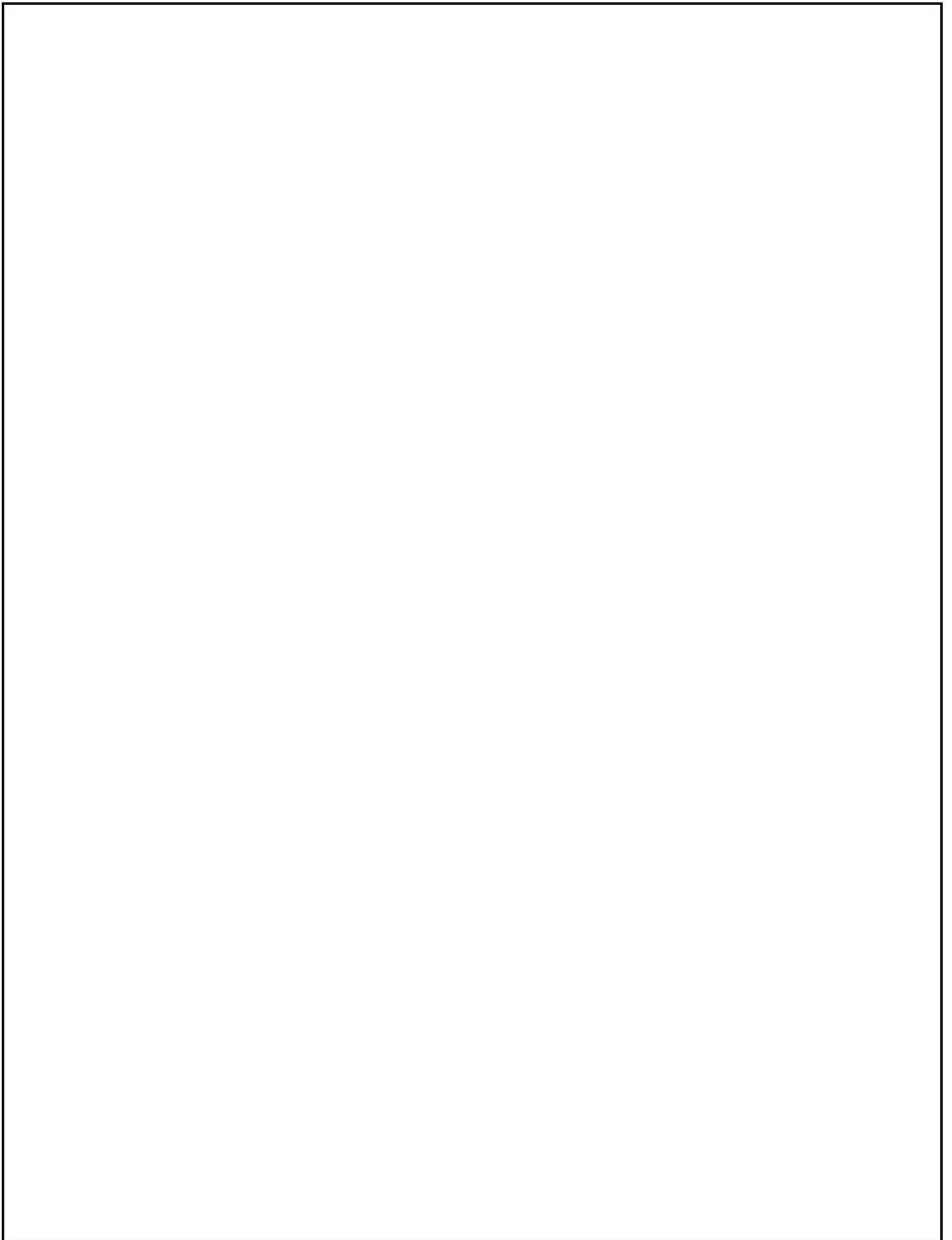
Plusieurs personnes qui bégaient se sentent comme des enfants chaque fois qu'elles décrochent le téléphone ; ou elles se sentent jugées chaque fois qu'une autre personne pénètre dans la pièce. Pour ceux qui vivent avec cette contrainte, la seule solution consiste à faire un effort pour voir le monde ... non pas comme on pense qu'il est ... mais comme il est réellement.

Il m'arrive encore à l'occasion de me sentir inconfortable lorsque mes essuie-glaces fonctionnent et que ceux des autres sont arrêtés. Mes vieilles tendances sont toujours présentes. Probable que je ne pourrai jamais m'en débarrasser tout à fait. Mais au lieu de les arrêter automatiquement, je réfléchis en me demandant : "Que veux-tu exactement ?" Je m'interroge à savoir si mon besoin d'être comme les autres est plus important que de faire ce qui me donnera un plus grand sentiment d'être moi-même. D'habitude, lorsque j'en prends conscience, je peux choisir ce que je veux faire et me sentir confortable avec moi-même.

Mais lorsque cette compulsion persiste ... que je suis encore préoccupé à me savoir accepté par les autres conducteurs sur l'autoroute ... j'utilise cette réaction comme une indication à l'effet que certaines relations que j'entretiens avec d'autres personnes ne vont pas très bien. Quelque part, les choses vont de travers. Je ne suis pas satisfait de **moi-même**. Alors je cherche à savoir ce qui se passe.

Je ne réussis pas toujours à mettre le doigt sur le problème. Mais je tente au moins de clarifier une chose : ce n'est certainement pas l'approbation d'un conducteur de voiture anonyme au volant d'une Mustang noire que je recherche.

C'est la mienne.



POURQUOI LES BLOCAGES DE BÉGALEMENT SONT-ILS SI IMPRÉVISIBLES ?

Pendant des années, j'ai mordu mes crayons par frustration de ne pouvoir trouver d'explication logique sur l'apparente nature capricieuse d'un blocage d'élocution.

- Pourquoi ai-je des bons et des mauvais jours ?
- Pourquoi je bloque parfois sur des mots que je prononce normalement sans effort ?
- Pourquoi surgit soudainement, de nulle part et sans raison apparente, ce sentiment que je vais bloquer ?
- Pourquoi puis-je parler pendant trois minutes sans bloquer et que, soudainement, tout s'effondre ?

Il m'est arrivé de croire que ma vie serait moins compliquée si je de bégayais sur chaque mot plutôt que dans des satiats spécifiques. Ma vie serait alors plus prévisible. Les personnes fluides ne peuvent imaginer les incertitudes qui prennent racine lorsque quelque chose d'aussi élémentaire que la parole a des ratés comme une auto ayant des problèmes de carburateur. Cela jette une ombre menaçante sur chaque aspect de votre vie.

J'ai déjà essayé d'expliquer à un ami fluide cet état d'esprit. Imagines, lui dis-je, que tu marche sur la rue normalement après avoir été magasiné chez Macy's sans aucun incident lorsque, soudainement, cette main gantée surgit de nulle part – WHUMP ! – te frappant sur le nez. Pas trop fort. Enfin, pas assez pour le faire saigner. Mais assez soudain pour te surprendre.

« Hmph ! » dites vous. « Mais d'où *cela* peut-il bien venir ? »

Quoique légèrement ébranlé, vous continuez à marcher sur la rue. Vous entrez à la banque pour y faire un dépôt. Comme vous arrivez à la fenêtre du caissier et que vous ouvrez la bouche pour parler, une main gantée arrive de nulle part et – WHUMP ! – elle vous frappe sur le nez. Pas bien fort. En tout cas pas assez fort pour vous troubler.

Une fois votre dépôt fait, vous quittez la banque. Arrivant à un kiosque à journaux, vous êtes un peu secoué et décidez d'acheter un magazine pour occuper votre esprit à autre chose. Vous cherchez la monnaie exacte, la remettez à l'homme derrière le comptoir, ouvrez votre bouche pour demander le magazine ... puis, soudainement, cette main gantée arrive de nulle part et – WHUMP ! – elle vous frappe sur le nez.

Le monde vous semble comment en ce moment ?

Imprévisible.

140 Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles

Comme c'est l'heure du dîner, vous vous dirigez vers un restaurant. Arrivé à la porte, vous constatez que vous faites quelque chose que vous ne faisiez pas auparavant. Vous examinez la pièce dans laquelle vous entrez, cherchant une sacrée main gantée. Votre nez en a assez de se faire tabasser. Mais rien ne se produit. Réassuré, vous vous assoyez à une table et regardez le menu. Ho ! Le sandwich au rôti de bœuf semble des plus appétissant. Puis arrive le serveur pour prendre votre commande.

« Qu'aimeriez-vous » dit-il.

« Le rôti de bœuf sur du blé entier » est votre réponse.

« Autre chose avec cela ? »

« Oui, un plat de frites. »

« Et à boire ? »

« Une Molson Ex. »

« Qu'avez-vous dit ? »

« Une » Vous vous préparez à répéter une Molson Ex. Mais rien ne sort car, sans crier gare, une main gantée surgit de nulle part puis – WHUMP ! – et elle vous frappe sur le nez.

Hey là ! Ça suffit !!! Pourquoi cela arrive t-il ? Rien de cela ne fait du sens. Pourquoi pouvez-vous acheter un chandail chez Macy's sans incident et, arrivé au restaurant, vous vous retrouvez K.O. Cette constante surprise vous rend fou.

Mon ami finit par comprendre pourquoi le monde me semblait si imprévisible.

LES NOMBREUX DÉCLENCHEURS DES BLOCAGES DE BÉGALEMENT

L'explication traditionnelle du bégaiement consiste à soutenir qu'il est tout ce que nous faisons lorsque nous anticipons de bégayer. C'est la position maintenue pendant presque 80 ans par les orthophonistes et la majorité des PQB⁸³. Mais comme bien des explications pour le bégaiement, il ne s'agit là que d'une partie de la vérité. Il n'y a pas de doute que la crainte du bégaiement occasionne encore plus de blocages, ce qui explique la tendance du problème à s'auto-renforcer. Mais elle ne saurait certainement expliquer ce qui déclenche *tous* les blocages de bégaiement. Pas plus que cela n'explique le fait que le bégaiement va et vient aux moments les moins opportuns et qu'il semble avoir une vie qui lui est propre.

⁸³ Personnes Qui Bégaiement. (Le bégaiement est ce que nous faisons, pas ce que nous sommes).

141 Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles

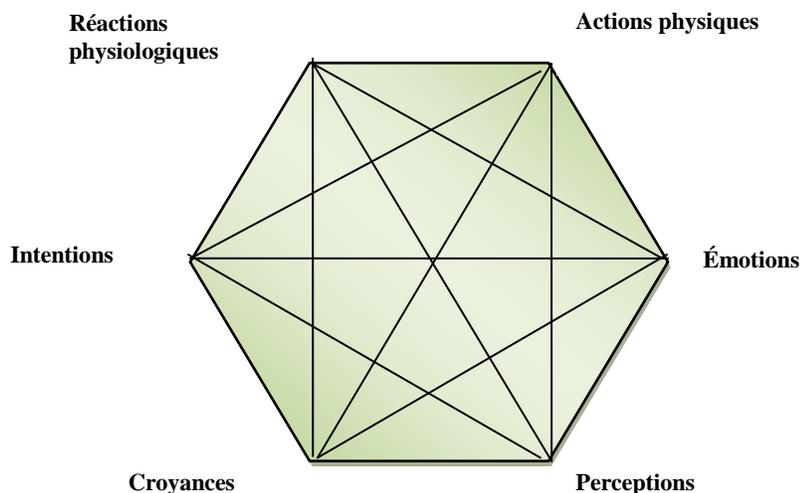
Alors que je travaillais à me débarrasser de mon bégaiement, j'ai identifié plusieurs situations n'ayant rien à voir avec les peurs de bégayer en tant que telles ; elles étaient pourtant aptes à déclencher un blocage de bégaiement.

Tout au long de cet article, nous oublierons les causes traditionnelles des blocages, la plupart étant reliées à la crainte du bégaiement. Nous allons plutôt nous concentrer sur les causes, moins évidentes, qui assument souvent un rôle important dans le déclenchement d'un blocage.

Mais nous devons au préalable nous entendre sur un certain nombre d'éléments. Premièrement, je dois vous préciser ce que je veux dire lorsque j'emploie le terme « bégaiement. » Il ne s'agit pas de balbutiement, mot consacré décrivant une élocution sans effort mais disfluide qui se manifeste lorsqu'on est incertain, contrarié, confus, embarrassé ou déstabilisé. Non ; je parle de la parole qui est bloquée, lorsque la personne se sent impuissante et qu'elle ne peut plus parler.

Deuxièmement, je dois partager avec vous ce que j'entends par blocage de la parole. J'en suis venu à concevoir le blocage/bégaiement non simplement comme un problème d'élocution, mais comme un *système* impliquant la personne toute entière – un système interactif se composant d'au moins six éléments : les actions physiques, les émotions, les perceptions, les croyances, les intentions et les réactions physiologiques. On peut visualiser ce système comme un graphique ayant six côtés dans lequel *chaque intersection de l'hexagone influence et est influencée par toutes les autres*.

L'HEXAGONE DU BÉGAIEMENT



Ce n'est donc pas qu'un seul élément qui occasionne un blocage de la parole. Ce n'est pas seulement les croyances....ni seulement les émotions...ou seulement la constitution physiologique...ou les actions physiques d'une personne qui l'amènera à

142 *Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles*

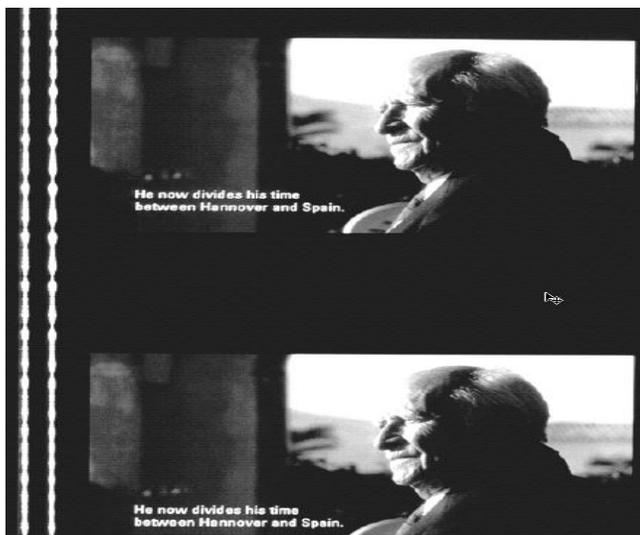
bloquer et à se sentir incapable et impuissante de parler. C'est plutôt l'interaction dynamique de *chacun* de ces six éléments qui occasionnera cette lutte pour parler.

Je dois aussi préciser ma compréhension du rôle des émotions dans le blocage de bégaiement.

LA PISTE DES ÉMOTIONS

Vous avez déjà vu la bande d'un film de 35 mm ? Le genre qu'ils utilisent dans les cinémas. Vous y verrez des lignes sinueuses à gauche du cadre de l'image qui varient constamment en largeur, tout comme les lignes d'un sismographe mesurant l'intensité des tremblements de terre. Il s'agit de la piste sonore numérique qui contient le son du film. Peu importe l'action, cette piste sonore numérique sera toujours là. En l'absence de son, la piste numérique sera simplement une ligne droite. Mais la piste est toujours là.

L'employant comme métaphore, supposons que, à tout moment lorsque vous êtes conscient, il existe une « piste émotionnelle » similaire courant sur le côté et qui renferme les émotions sous-jacentes associées avec l'action du moment. Votre cerveau traite constamment les données, les expériences, les significations, etc. Si vous pouviez réussir à enregistrer cette « piste émotionnelle », vous la verriez constamment se contracter et s'élargir, selon les émotions associées à l'environnement particulier, à ce que vous disiez, à qui vous le disiez, les mots que vous utilisiez, les pensées que vous aviez et comment vous vous sentiez à ce moment-là.



La piste sonore numérique

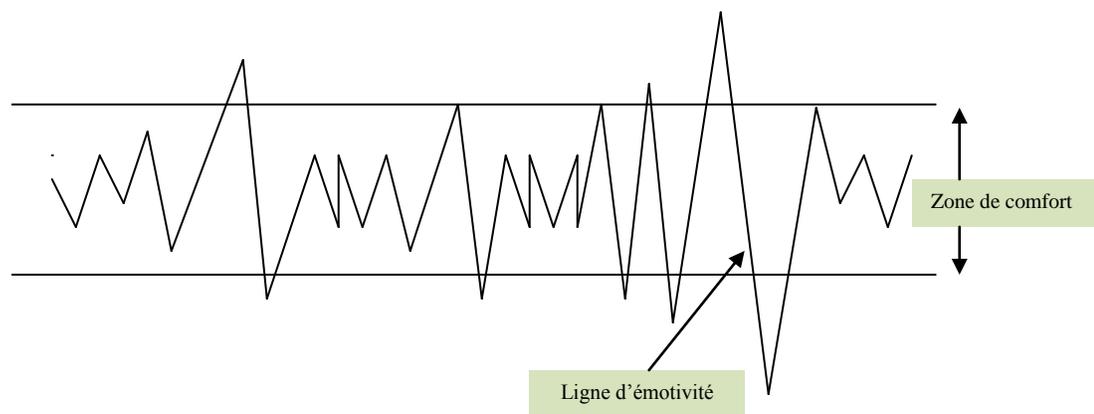
Le fait d'avoir des difficultés avec un mot en particulier, par exemple avec le mot « pour », peut ne pas dépendre du mot. Il peut s'agir plutôt de ce qui l'a précédé, ou de ce que vous anticipez après le mot ainsi que les émotions engendrées par la situation.

143 Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles

Si vous êtes réticent à expérimenter ces émotions, vous serez enclin à les retenir (à bloquer) jusqu'à ce que les sentiments redescendent à un niveau plus acceptable.

Mais comment fonctionne la piste des émotions ? Supposons que George, une personne qui bégaié, est en réunion avec M. Pierre, son patron. Soudainement, George se rappelle qu'il a une autre réunion qui s'en vient, réunion qu'il avait totalement oubliée. Il doit interrompre son patron afin de mettre un terme à leur réunion. (Il se sent d'autant plus incompetent qu'il a oublié, par distraction, sa montre chez lui.)

Notez que George n'a que très peu d'émotivité en prononçant les mots « Excusez-moi. » Mais quand vient le temps de dire « Pierre », il a un court blocage, car le nom de son patron s'accompagne d'un poids émotif. Ce poids entraîne ses émotions hors de sa zone de confort, le poussant à se retenir pendant un moment jusqu'à ce que se réduise l'intensité de ces émotions. Le blocage est représenté par un sommet sur l'échelle d'émotivité, ce qui indique que les émotions de George ont soudainement crevé sa zone de confort.



« Excusez-moi, M. P-Pierre. P-Pouvez-vous me d-dire l'heure qu-qu-qu'il est ? »

George doit maintenant composer avec la consonne dure « p » dans « Pouvez-vous. » Non seulement a-t-il connu, par le passé, des difficultés avec le son « p », mais il craint que M. Pierre n'apprécie guère de devoir interrompre cette réunion. Cela rend encore plus difficile la possibilité pour George de se laisser aller. Les émotions de George grimpent encore sur le « d » de « dire » ; mais elles atteignent vraiment un sommet sur le « qu » de « qu'il. »

De quoi s'agit-il ?

Non seulement le son « qu » se compose-t-il d'une consonne crainte ; il complète aussi la phrase. Dès qu'il aura dit « qu'il est », M. Pierre saura que George a un problème de temps et désire quitter la réunion. Anticipant la contrariété de M. Pierre, George se sentira amoindri et moins apprécié, ce qui déclenchera les blocages sur le « qu », son sur lequel il devra s'y reprendre à trois fois avant de pouvoir le prononcer.

Le plus amusant c'est que pendant que tout ceci se déroule, George n'en est même pas conscient. Mais alors, George peut ne pas être conscient de biens des choses. Il ignore ses sentiments vis-à-vis les personnes en autorité et comment il est intimidé par ces dernières. Il ignore son besoin compulsif de plaire aux autres et de faire en sorte à ce qu'ils l'aiment toujours.

Mais encore plus significatif, George ignore que son cerveau est programmé pour *constamment* traiter ses expériences, évaluant chaque instant afin de trouver ce qui peut favoriser sa santé et sa survie tout autant que ce qui pourrait les menacer. En réalité, selon la Programmation neurolinguistique (PNL), nos sens traitent plus de deux millions de parties d'informations à la seconde ; puis nous supprimons, déformons et généralisons cette information afin de mieux « l'ajuster » à ce que nous sommes. Comme le dit le motivateur Anthony Robbins : « Tout ce que vous et moi faisons, nous le faisons par besoin d'éviter la douleur ou à cause de notre désir d'avoir du plaisir. » Bien que cela puisse sembler trop simple, virtuellement toute forme de vie fonctionne ainsi. C'est seulement que la complexité du cerveau humain a tendance à masquer ce besoin pourtant élémentaire.

Il n'existe pas de moment sans une piste émotionnelle. Il lui arrive d'être au repos comme, par exemple, dans les moments de relaxation. Mais cette piste est toujours là afin de vous guider loin des aléas qui peuvent vous blesser pour plutôt vous diriger là où se trouvent des sources de joie.

Ce sont là les relations que j'ai pu observer entre les émotions et les blocages de la parole. Tournons-nous maintenant vers une autre partie du casse-tête : la façon dont nous emmagasinons nos expériences.

LA NATURE HOLISTIQUE⁸⁴ DES ENGRAMMES⁸⁵

Au fur et à mesure que je comprenais mieux la dynamique des blocages de la parole et les stratégies que je mettais en œuvre pour passer au travers ou les éviter, les actions physiques que je trouvais si bizarres me parurent moins étranges. Mais il a fallu attendre que je découvre le concept des *engrammes* avant de trouver une explication crédible sur la nature imprévisible de ces damnés blocages de la parole.

On peut définir un engramme comme un enregistrement complet, jusqu'au moindre détail, de chaque perception présente dans une situation donnée – un espèce d'hologramme organique qui contient toute l'information provenant des cinq sens – la vue, l'ouïe, l'odorat, le goût et le toucher – ainsi que toutes les pensées qui surgissent à ce moment donné. Cet

⁸⁴ Désigne une méthode fondée sur la notion d'une "globalité de l'être" : physique, émotionnel, mental et spirituel.

⁸⁵ En psychophysiologie, trace laissée dans les centres nerveux par toute activité antérieure.

ensemble de stimuli liés s'imprègne sur les tissus cellulaires. Fusionné en permanence dans les circuits corporels, cet ensemble se comporte comme une véritable entité.

Voici un exemple d'un engramme. Vous êtes au centre d'achat pour acheter un jeans lorsque vous entendez soudainement un cri. Vous regardez rapidement autour de vous et vous apercevez un gars délabré avec de longs cheveux, un crâne tatoué sur son biceps gauche et portant un veston en jeans. Il pointe un fusil sur la pauvre caissière derrière le comptoir, lui demandant le contenu du tiroir-caisse. Instantanément, votre cœur bat la chamade. Le gars prend l'argent de la main de la fille et se dirige rapidement vers *vous*. En état de panique, vous vous demandez quoi faire. Devez-vous courir ? Devez-vous regarder ailleurs ? Devez-vous vous tenir immobile ? L'Homme vous regarde directement dans les yeux, comme s'il vous demandait de le mettre au défi. Vous détournez aussitôt le regard en retenant votre souffle. Puis il poursuit son chemin pour se perdre dans la foule. Vous avez alors une grande expiration. Derrière vous, la vendeuse est hystérique.

Dix minutes plus tard, vous racontez à la police du centre d'achat votre version des faits. Vous avez une idée de sa taille et de son poids estimatifs. Vous décrivez, au mieux de votre capacité, son tatou et le genre de veston en jeans qu'il portait. Vous avez peut-être même eu la présence d'esprit de porter attention à ses souliers et à la couleur de ses cheveux. Mais il existe bien d'autres perceptions que vous n'avez pas rapportées, probablement parce qu'elles ne vous semblaient pas importantes, et aussi parce que vous ne les avez pas *consciemment* remarquées. Toutes ces expériences étaient entrelacées en un simple engramme.

Il y avait, entre autres, une chanson de Mariah Carey qui jouait sur le système audio de la boutique. Si quelqu'un vous l'avait demandé, probable que vous auriez oublié ce détail. Pourtant, la partie inconsciente de votre cerveau a enregistré la chanson comme partie intégrante de l'engramme. Lorsque le voleur vous a croisé, votre sens olfactif a senti une odeur d'huile à moteur provenant du revers de ses pantalons. Votre subconscient a remarqué son teint pâle et la présence d'une petite cicatrice à la base de son menton. Ces éléments faisaient aussi partie de l'engramme. Vos yeux ont perçu l'intense éclairage de la boutique qui irradiait des ampoules transparentes. Faisaient aussi partie de l'engramme le bruit de la foule dans le hall central, les émotions sous-entendues qui accompagnaient les pleurs de la caissière, la sensation du tapis sous vos pieds, la tension dans vos jambes et votre corps, et votre grande soif. Et, bien sûr, il y avait toutes vos réactions émotives – la peur, la panique, la respiration haletante, une tension au niveau du cou et la crampe dans votre estomac. Toutes ces perceptions et plus encore ont été enregistrées et organisées dans un engramme.

Mais pourquoi tout ceci est-il important ? Ça l'est puisque que l'engramme occupe un rôle important dans la stratégie de survie de votre corps/cerveau, spécialement en relation avec un nœud ayant la forme d'une amande dans votre cerveau et qui représente le siège de votre mémoire émotive.

L'AMYGDALÉ ⁸⁶

On appelle ce nœud amygdalé ; elle est localisée au pôle rostral du lobe temporal, en avant de l'hippocampe, la partie la plus primitive du cerveau puisque certaines composantes existent depuis des centaines de millions d'années. Sa fonction est réactive – conçue afin de déclencher rapidement une réaction de bats-toi-ou-fuis chaque fois que l'organisme (vous) se sent menacé.

L'amygdale est connectée, non seulement au système nerveux autonome, lequel contrôle les réflexes physiologiques tels que vos rythmes cardiaque et respiratoire, mais également à d'autres régions du cerveau qui traitent les influx sensoriels. Elle bénéficie d'un passage spécial à grande-vitesse vers les yeux et les oreilles, lui donnant ainsi accès à des informations sensorielles brutes et non traitées. Cela ressemble à une boîte distributrice neutre, dont la détente filée est activée dès l'apparition d'un danger quelconque. En résumé, l'amygdale a été conçue afin de court-circuiter le cerveau supérieur (la partie consciente) qui contrôle les processus cognitifs de telle sorte à ce que nous agissions avant même de réfléchir.

Donc, dès que nous percevons une menace, notre corps déclenche un feu nourri et rapide d'événements successifs, impliquant à la fois une réaction à la peur et un réflexe automatique de retrait de la situation ayant déclenché cette peur.

Le problème réside dans le fait que l'amygdale n'est pas très intelligente et manque de discernement ; elle ne peut faire la différence entre des menaces physiques (tigres, voleurs, feu) et des menaces sociales. Dès qu'elle perçoit *une* peur quelconque, l'amygdale l'interprète comme une question de survie physique. Elle déclenche le système nerveux sympathique ; c'est alors que votre respiration devient haletante, que votre pression sanguine augmente, que votre sang se dirige vers vos membres, que votre rythme cardiaque augmente, que l'adrénaline envahit votre sang – une réaction qui est conçue pour vous fournir les ressources physiques afin d'affronter la menace ou de vous en éloigner.

Mais comment votre amygdale peut-elle savoir quand elle doit déclencher une réaction ?

Elle la déclenche lorsque le moment s'accompagne d'un élément qui *suggère* que la situation est menaçante.

Nous voilà un mois plus tard. Vous êtes dans une librairie lorsque, soudainement, vous devenez inconfortable. Ce que vous ignorez, c'est qu'une chanson de Mariah Carey vient juste de commencer, celle-là même qui jouait le jour du vol à la boutique. Cette expérience sensorielle vous ramène à l'événement de cette boutique de jeans. Pourtant, vous n'en êtes pas totalement conscient. Vous savez seulement que votre rythme cardiaque a commencé à s'accélérer.

⁸⁶ Elle fait partie du système limbique et est impliquée dans les émotions, en particulier dans la peur et l'agression.

147 Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles

La même semaine, vous êtes dans un autobus et, soudainement, vous devenez inconfortable. Vous ne réalisez pas que l'homme assis à vos côtés travaille dans un garage ; la senteur d'huile que vous percevez est la même que celle que vous perceviez le jour du vol dans la boutique de jeans.

Dans un restaurant à restauration rapide, le gars derrière vous a un tatou sur son épaule. Vous vous sentez alors hésitant.

Plusieurs jours plus tard, vous entrez dans une boutique de vêtements qui a le même éclairage intense que la boutique de jeans ; puis vous vous retrouvez soudainement sur vos gardes sans trop savoir pourquoi.

Un collègue de travail avec qui vous discutez vous pose une question. Sa voix a le même timbre et la même qualité sonore que celle du voleur ; en lui répondant, vous vous retrouvez avec un désir de retenue.

Remarquez que les circonstances précédentes diffèrent grandement de celles de la journée du vol. Vous êtes dans un McDonald, non pas dans une boutique de jeans. Le gars avec un tatou s'y trouve pour manger un hamburger, pas pour dérober le restaurant. Pourtant, vos émotions vous jouent encore des tours. La cause réside dans la manière dont opère votre cerveau réactif. Bref, tout ce qui peut ressembler, ou qui vous rappelle, *ou qui vous rappelle, même vaguement*, l'expérience originale possède la capacité de rappeler et de recréer l'expérience initiale.

Le gars délabré *est* le vol à mains armées. La senteur d'huile à moteur *est* le vol à mains armées. La chanson de Mariah Carey *est* le vol à mains armées. L'éclairage intense *est* le vol à mains armées. La voix de vos collègues de travail *est* le vol à mains armées. Tout indice sensoriel fonctionne comme s'il était une partie d'un hologramme. Dirigez un puissant faisceau lumineux sur cette petite partie de l'hologramme ; vous verrez alors l'événement au complet. De façon similaire, les expériences sensorielles « les moins significatives » ont le pouvoir de rappeler l'engramme intégral ainsi que les réactions émotives qui y sont rattachées.

Relativement aux blocages de la parole, la peur de bloquer constitue le déclencheur le plus évident qui amène une personne à se refermer et à ne pouvoir s'exprimer. Mais il existe plusieurs autres moyens de déclencher cette réaction. Voyons quelques circonstances n'ayant rien à voir avec le bégaiement mais pouvant déclencher un blocage de bégaiement.

RÉAGIR AU TON D'UNE VOIX

La voix d'une personne peut être un déclencheur. La Delancey Street Foundation, de San Francisco, s'est donné comme mission de réhabiliter les drogués, les prostituées, les prisonniers et autres individus ayant des personnalités déviantes. La fondation y connaît un succès bien supérieur que toute autre organisation similaire dans le monde. Pendant plus de 30 ans, je leur ai offert bénévolement mes services comme concepteur de publicité en plus de les aider de bien d'autres manières.

En 1993, je leur offris, bénévolement, de donner un cours sur l'art de s'exprimer en public. Le lendemain de ma présentation, je me dirigeais vers ma voiture lorsque je décidai de m'arrêter au restaurant de la rue Delancey, dans le même édifice, pour saluer Abe, le maître d'hôtel, que je connaissais depuis 20 ans. Comme je ne vis pas Abe en entrant, j'ai demandé au maître d'hôtel de prévenir Abe que John Harrison était présent et qu'il désirait le voir.

Je m'apprêtais à partir lorsque la personne à qui je venais de m'adresser m'appela de façon plutôt cavalière « Quel nom encore ? »

Je me retournai pour lui dire mon nom encore une fois. Soudainement, je me suis retrouvé bloqué. Plus précisément, je me trouvais en état de panique, immobilisé, incapable de prononcer un seul mot.

Totalement décontenancé, ma tête tourbillonnant, je reculai 30 ans en arrière, à l'époque où je me retrouvais régulièrement bloqué dans des situations similaires. Me sentant très contrarié par la situation, je m'arrêtai, pris une profonde respiration, réussis à me ramener à un état de « conscience » afin de pouvoir dire « John Harrison. »

J'ai quitté le restaurant en colère et décontenancé par la soudaine apparition d'une vieille réaction. Pourquoi cela s'était-il produit ? J'avais eu un auditoire fantastique. J'adore la rue Delancey – les gens autant que l'organisation. Et cela était notre restaurant préféré à San Francisco. Je ne pensais pas à mon élocution ; celle-ci avait cessé, depuis plus de 20 ans, d'être une préoccupation pour moi.

Plus j'y pense, plus je crois qu'il y avait quelque chose dans la voix de l'individu qui avait déclenché ma réaction.

C'est précisément la façon dont travaille un engramme. La situation n'est pas le déclencheur ; c'est plutôt une *composante* de la situation qui vous rappelle un événement passé qui s'était avéré menaçant. Il peut s'agir d'une situation similaire alors que vous aviez bloqué. Peut-être aussi y avait-il quelque chose de spécial au sujet de la personne impliquée. Après tout, presque tous les résidents de Delancey avaient fait de la prison. Presque tous les gars avaient l'air de dures à cuir. Peut-être ai-je été intimidé par le timbre de sa voix. Me voyant partir, il a marmonné la question après avoir réalisé qu'il n'avait pas bien saisi mon nom. Peut-être cela a-t-il causé chez lui une certaine panique, panique que j'ai interprété autrement. Une menace ? Un ordre ? Sa voix m'a surpris alors que je ne m'y attendais pas. Ou peut-être que mon état d'esprit, ce jour-là, était tel que je fus très ébranlé par le ton de sa voix. Je ne le saurai jamais. Ce que je sais, par contre, c'est que pendant un instant, je revivais un incident vécu auparavant et à un autre endroit.

Bien que ce genre d'incidents soient rares (un aux deux ans, en moyenne), ils ont mis en place un cadre, un quasi-laboratoire pour étudier les circonstances menant à un blocage de bégaiement.

149 Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles

La grande différence entre ma réaction ce soir-là et la manière dont j'aurais réagi il y a 25 ans réside dans le fait que, une fois l'événement passé, c'était fini. Bien que ma curiosité ait été piquée, je n'allais pas broyer du noir pour autant. Pas plus que je l'ai perçu comme un problème avec mon élocution ; il n'a donc pas éveillé de vieilles peurs liées à la parole. C'était simplement un des ces événements qui se produisent lorsqu'on s'y attend le moins.

Cette histoire n'est qu'un exemple d'une situation *excluant* une peur liée au bégaiement mais qui peut soudainement entraîner un changement dans l'« hexagone » d'une personne et donner lieu à un blocage de la parole.

REVIVRE UN SCÉNARIO FAMILIER

Maintenant, reculons davantage dans le passé. À la fin des années 1970, j'étais, depuis plus d'une décennie, libéré des blocages de la parole, avec, de temps à autres, des événements isolés. Tout comme ma rencontre sur Delancey Street, ces moments se produisaient tellement rarement qu'ils m'ont fourni une opportunité comparable à un laboratoire afin d'examiner, avec un microscope mental, les premiers processus d'un blocage.

Cette fois-ci, l'événement se déroulait à Litronix, manufacturier d'ampoules de Cupertino, en Californie. J'étais le publicitaire responsable du compte. Bob Schweitzer et moi, (Bob étant le gestionnaire de compte à l'agence), étions à la compagnie afin de leur présenter des textes et les esquisses d'une nouvelle publicité.

Le rendez-vous était prévu pour 10 :00 heures. Arrivé un peu plus tôt, on se retrouva dans l'embrasement de la porte du bureau du président de la compagnie, Bruce Blakken, alors que celui-ci terminait une conversation téléphonique. En parlant avec Bob, je suis devenu soudainement inconfortable à l'idée de devoir me présenter à M. Blakken, que je n'avais encore jamais rencontré. Encore ce vieux sentiment familier que j'allais bloquer en prononçant mon nom.

Ridicule. Je n'avais pas connu de blocage de la parole depuis une douzaine d'années. Je ne pensais jamais au bégaiement dans des situations semblables. Pourquoi alors un tel sentiment faisait-il soudainement surface ? Plus il me semblait que M. Blakken achevait sa conversation, plus je devenais soucieux de m'introduire à lui. Puis M. Blakken termina sa conversation et nous invita à entrer. Bob lui serra la main et me présenta aussitôt, m'épargnant ainsi le besoin de dire mon nom. Aurais-je pu le dire sans bloquer ? J'aimerais le penser ; mais étant donné les circonstances, j'ai des doutes. Tout ce que je sais, c'est que j'étais déconnecté.

Plus tard dans la soirée, à la maison, confortablement assis, je repensai à cet événement. Que s'était-il passé chez Litronix ? D'où venaient ces sentiments et pourquoi avaient-ils refait surface à ce moment précis.

Je revoyais l'incident dans mon esprit dans tous les sens, visionnant les multiples parties du tableau, m'efforçant de trouver une explication à ma réaction. Éventuellement, quelque chose commença à émerger.

Deux décennies plus tôt, j'avais travaillé pour mon père à New York. Notre agence de publicité logeait dans un petit édifice de quatre étages sur la 50^e Avenue et je travaillais au rez-de-chaussée. Le bureau de mon père se trouvait au troisième étage. Il m'arriva de monter à son bureau alors qu'il était au téléphone. Contrairement aux visiteurs de l'extérieur qui devaient se soumettre à tout un protocole (réceptionniste, salle d'attente, secrétaire puis l'accompagnement au bureau de mon père), j'allais attendre dans l'embrasure de la porte qu'il ait terminé son appel. Après tout, j'y travaillais et, par surcroît, j'étais son fils. Je pouvais me permettre quelques libertés.

L'incident de Litronix me paraissait très similaire. La compagnie ayant adopté une étiquette informelle, elle était dépourvue de protocole. Nous avons attendu dans la salle de réception avant d'être conduits au bureau de M. Blakken. Après nous y avoir escortés, la jeune femme nous dit simplement : « Ah, il en aura terminé dans une minute », et nous laissa attendre dans l'embrasure de la porte du bureau.

J'étais en terrain connu. Ma mémoire émotionnelle ne fit pas la différence ; elle répondait plutôt aux similarités – le patron de la compagnie, attendant dans l'embrasure de la porte du bureau, besoin d'approbation, attitudes face à l'autorité. C'était là des éléments d'un engramme familier qui me rappela l'époque où j'attendais que mon père termine sa conversation téléphonique. En plus de me rappeler mon expérience passée, la situation *devint* l'expérience antérieure. Elle *était* mon père. *J'étais* son fils, craignant qu'il désapprouve ce que j'avais fait. Par conséquent, tous mes anciens souvenirs refirent surface. En retour, cela ramena des attitudes et des émotions que j'avais eues, étant jeune homme, incluant la crainte d'être jugé et de devoir performer.

Mon amygdale, dont la fonction est de me protéger contre des blessures corporelles, venait encore une fois, de commettre une erreur. Une fois de plus, elle venait de déclencher de manière inappropriée mon syndrome général du rappel de situations passées afin de me préparer à me battre ou à fuir le tigre aux grandes dents.

LA PEUR DE VOIR SES IDÉES REJETÉES

Parler avec des professeurs, des employeurs ou toute autre personne qui nous semble en position d'autorité à cause de ce qu'elles savent, de ce qu'elles font ou de ce qu'elles peuvent faire pour nous ou de ce qu'elles peuvent nous faire, représentent toutes un troisième type de scénario de peur-de-bloquer. Je croyais toujours que c'était parce que je pouvais bégayer devant eux. Maintenant, je sais faire la part des choses. La peur de bégayer *peut* être une peur valable. Mais la peur de voir rejeter mes idées, ce que je prenais très personnel par le passé, s'avère également intimidante, même si vous n'avez plus à vous soucier du bégaiement depuis un bon moment.

Au milieu des années 1990, j’assistais à un atelier sponsorisé par le chapitre de la Northern California de la National Speakers Association. Mariana Nunes, qui facilitait l’atelier, était une personne chaleureuse et empathique en plus d’une oratrice professionnelle accomplie.

Le séminaire abordait aussi la question de savoir bien choisir un titre efficace pour nos présentations. Je donnais à cette époque-là une présentation à des organismes communautaires dont le titre était : « Est-ce source de plaisir ou est-ce du travail ? »⁸⁷ Je développais l’idée que nous séparons bien distinctement le travail du plaisir et j’expliquais comment établir une relation avec le travail afin que travail et plaisir deviennent synonymes. Mariana avait l’impression que le titre de ma présentation confondait les auditeurs sur la nature de mon discours. Étant donné que j’aimais bien mon titre, j’hésitais à le modifier. Le séminaire allait nous fournir l’occasion de tester nos titres avec l’aide des autres participants.

Puis, à mi-chemin du séminaire, elle demanda si quelqu’un désirait tester un titre de discours. Au début, je n’ai PAS levé la main. D’autres personnes saisirent l’occasion de tester les titres de leurs présentations ; mais je me retenais encore. Je dois également préciser que la presque totalité des participants à l’atelier étaient des orateurs professionnels ou en devenir ; il s’agissait donc d’une assemblée de haut calibre. J’étais intimidé. Offrir mon titre de discours à ces gens signifiait que j’allais être jugé par des personnes dont je tenais les opinions en très haute estime. Je craignais de voir mon titre rejeté. Ne désirant pas me sentir rejeté, je me suis donc retenu.

J’allais finir par lever ma main ; c’est alors qu’un sentiment familier se manifesta. J’avais le sentiment que j’allais bloquer. À cette époque, il y avait 25 ans que je n’avais pas connu de blocages chroniques de la parole, bien que, de temps à autres, se présentèrent des situations qui faisaient renaître des sentiments lointains. Bien que je pressentais un blocage, je réalisais aussi que cela n’avait rien à voir avec ma parole. C’étaient plutôt le fait que mes intentions étaient divisées qui intervenait ici. *D’une certaine manière*, je désirais tester mon titre ; mais, simultanément, je ne voulais pas me rendre vulnérable aux jugements des autres. En réalité, je NE voulais PAS parler. Ce tiraillement entre deux directions opposées réveillait une sensation familière à l’effet que j’allais bloquer et que je ne pourrais parler.

J’aimerais bien vous dire que, laissant de côté mes sentiments, j’ai foncé. Il m’est pénible d’admettre que je devais baisser ma main pour ne jamais partager le titre de ma présentation. Après coup, je devais le regretter. Mais, une fois de plus, je savais que le bégaiement n’y était pour rien. C’était plutôt la possibilité de me rendre vulnérable.

Heureusement, Mariana facilita un autre atelier deux mois plus tard et j’y retournai. Encore une fois, nous avions l’occasion de tester nos titres de discours. Cette fois-ci, mon intention était ferme et je fus le second à lever la main. Alors que je partageais mon titre, les mots sortirent sans problème. J’ai même été surpris par la facilité avec laquelle je l’ai fait.

⁸⁷ “Is it Fun, or Is It Work?”

Comme vous pouvez le constater, mon état d'esprit était totalement différent parce que mes intentions étaient claires, bien alignées et centrées sur un but précis.

Si, la première fois, j'avais concentré mes efforts sur ma peur de bégayer, je n'aurais jamais pu élargir mes horizons pour inclure tous ces autres facteurs qui étaient impliqués. J'aurais par le fait même renforcé la croyance que j'avais un problème d'élocution et que c'était la peur de bégayer qui m'amena à me retenir. Je serais alors passé à côté des véritables éléments contributifs au bégaiement.

Oh! En passant, Mariana avait raison. Ils n'ont pas aimé mon titre. Il n'était pas assez communicatif. (J'ai survécu à cette révélation.) Ma présentation s'intitule maintenant : « Pourquoi le travail ne peut-il être source de plaisir ? »⁸⁸ et les organismes communautaires ont une meilleure idée du sujet de la présentation.

PARLER À UN INTERLOCUTEUR NON RÉCEPTIF

Parler à une personne qui est totalement non réceptive représente une quatrième situation où la peur de bloquer n'a rien à voir avec la peur de parler. La personne reste assise là, sans réaction aucune. Brrrr. Même maintenant, c'est toujours difficile pour moi. Je ne reçois absolument aucun indice sur la façon dont on reçoit ce que je dis.

Le besoin d'être entendu est une des forces motivatrices les plus puissantes de la nature humaine. Elle a un impact énorme sur notre développement pendant l'enfance. Être écouté est la façon de savoir si nous sommes compris et acceptés ... ou non. C'est toute la différence entre être accepté ou isolé.

Le fait de *ne pas* être compris constitue une des expériences humaines les plus pénibles. Lorsque nous ne sommes pas appréciés et que les autres sont indifférents à notre égard, notre vitalité diminue et nous nous sentons moins vivants. Nous sommes plus susceptibles à l'inertie, à l'inaction.

On peut comparer le fait de parler à une personne qui ne réagit pas à ce que nous disons à notre présence dans une haute pièce tout en noir. Nous projetons nos incertitudes dans le noir. En l'absence d'une réaction, nos insécurités sont réveillées ; on se remet en question, ce qui ébranle notre estime de soi. Faisons-nous du sens ? Sommes-nous bien considérés ? Somme-nous plutôt considérés comme totalement idiots, agissant de façon stupide, bavardant sans arrêt.

Ces questions n'auraient pas autant d'importance si nous n'avions pas tendance à donner à notre interlocuteur autant de pouvoir sur nous – le pouvoir de nous valider, de nous dire que nous sommes dans la norme.

⁸⁸ “Why Can't Work Be More Fun?”

Pourquoi hésiter à nous valider nous-mêmes ? Pourquoi avons-nous besoin *d'eux* ? Parce que, ayant l'habitude d'amoindrir notre estime de soi, nous nous tournons ensuite vers cette autre personne afin qu'elle nous valide.

Ils ont du pouvoir sur nous parce que nous attendons quelque chose d'eux – l'approbation, l'amour, l'acceptation. Ils sont parfois dans une situation supérieure à cause de leur position. Souvent, nous leur donnons simplement de l'importance et nous nous tournons vers eux afin de nous valider.

Notre crainte, bien sûr, c'est qu'ils fassent justement le contraire. Qu'ils ne nous aiment pas, qu'ils ne veulent de nous. Alors nous tentons désespérément de devenir présentables. Nous retenons notre moi sans valeur. Nous devinons ce qu'ils veulent, afin de le leur donner, ou de l'être. Nous cachons notre élocution disfluïde ... notre affirmation ... notre spontanéité ... notre moi *réel*. Prudence ! Quelque chose pourrait se produire qui leur déplairait. À cause de la manière dont ils nous apparaissent froids et de leur manque d'expressions, nous piétinons gentiment autour d'eux, aussi prudemment que si nous marchions sur du verre cassé. Nous faisons tout ce que nous pouvons pour nous faire aimer. Et lorsqu'ils ne réagissent pas, on se retient encore davantage.

Notre peur ultime ? C'est qu'ils nous abandonnent. Je la qualifie d'ultime par association avec notre tendance enfantine selon laquelle, lorsque nous sommes impuissants *et* abandonnés, nous pensions mourir.

Pas étonnant donc que j'aie grandi avec l'obsession de toujours savoir si je m'en tirais bien et si les autres étaient réceptifs à ce que je disais. J'étais constamment à la recherche d'indices non-verbaux pour me confirmer si je connectais ou pas – un sourire, un regard intéressé, de l'attention.

Mais certaines personnes ne sont tout simplement pas expressives. Cela ne signifie pas qu'elles ne vous aiment pas ou qu'elles n'apprécient pas ce que vous dites. Ce n'est simplement pas dans leur caractère que de réagir aux autres.

J'aimerais bien vous dire que j'ai réussi à faire fi de cela ; en vérité, les personnes qui ne réagissent pas à moi me rendent toujours inconfortable. Rien à voir avec la peur du bégaiement. Il s'agit plutôt de la peur de ne pas être validé ; et dans de telles situations, il y a 30 ans, j'étais vraiment enclin à bloquer.

L'EFFET RÉVEILLE-MATIN

Un participant au groupe de discussion sur le site Internet neuro-sémantique a soulevé une question intéressante. Il demandait : « Lorsqu'une personne bloque pour se retenir et éviter de vivre une émotion, etc., quel est le lien avec des mots sans signification ou neutres comme « le » et « et, » par opposition à des mots chargés de significations ? »

Une des raisons pour lesquelles nous bloquons sur les mots neutres réside dans ce que je désigne « L'Effet réveille-matin. » Rien à voir avec une peur du bégaiement comme telle ; il s'agit plutôt de l'impression que nous avons trop parlé. Que nous avons agi de manière trop affirmative et qu'il est temps que nous nous retirions.

Il y a plusieurs années, dès mon arrivée à San Francisco, je suis devenu membre du Junior Advertising Club et je devais souvent me lever et parler devant le groupe. Je notai alors un phénomène plutôt intéressant. Au début, je pouvais parler pendant environ 10 secondes avant que ne résonne mon « réveille-matin », faisant augmenter mon anxiété à un niveau si inconfortable que je bloquais. Cela impliquait donc mon niveau de confort dans cette situation et combien de temps je pouvais me permettre d'être en situation de pouvoir (i.e. : devant le groupe) avant que mes émotions ne sortent de ma zone de confort. Je bloquais alors sur le mot « pour » non pas parce que ce mot était menaçant, mais simplement pour m'être laisser-aller devant le groupe pendant trop longtemps, m'obligeant ainsi à me retenir. (On peut comparer cette peur à quelqu'un qui parle « trop longtemps » dans une situation de performance sans blocage et qui s'impose une telle pression à bien performer (ne pas bégayer) que cette pression en devient écrasante.

Plus je pouvais parler devant le groupe, plus cela me semblait ordinaire, plus je devenais confortable dans cette situation et capable de parler plus longtemps – 30 secondes, 45 secondes, une minute – avant que ne « sonne » mon réveille-matin. Cela indiquait un accroissement graduel de ma zone de confort et de mon désir grandissant de m'affirmer.

Au fur et à mesure que votre estime de soi grandit, que vous devenez de plus en plus confiant en votre capacité à vous exprimer, de plus en plus confortable à projeter votre pouvoir, plus vous devenez capable de parler sur des périodes de plus en plus longues sans constamment vous freiner. Parler ne sera plus une activité qui vous démoralise. Comme vous libérez plus d'énergie, celle-ci vous rendra encore plus énergique puisque vous aurez alors cessé de travailler contre vous. Votre « réveille-matin » vous permettra d'y aller pour de plus longues périodes sans « sonner » ; éventuellement, il cessera simplement de sonner.

En analysant une situation d'élocution, prenez l'habitude d'être en contact avec vos émotions, tout en remarquant si, juste avant de bloquer, vos impressions excédaient les limites de votre zone de confort, déclenchant en vous le besoin de vous retenir. Demandez-vous alors quelle était la menace. Pourquoi ne pas accélérer ce processus d'apprentissage en rédigeant un journal ou en notant sur des cartons les incidents dont vous vous rappelez. En faisant cela, vous verrez, avec le temps, se dessiner des tendances ou des modèles. Ils vous permettront alors d'identifier des éléments qui mériteront une plus grande attention.

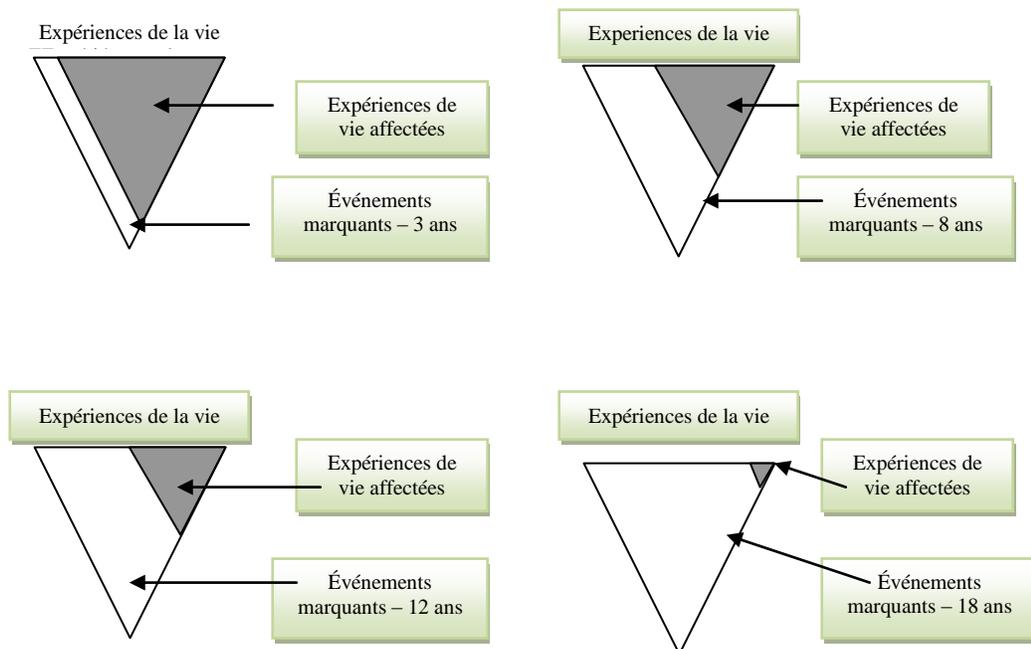
QU'EN EST-IL DES GENS QUI BLOQUENT DANS TOUTES LES SITUATIONS ?

Impliqué au sein de la National Stuttering Association depuis plus de 25 ans, j'ai observé tous les genres de bégaiements imaginables. J'ai rencontré des personnes qui ne bloquaient qu'occasionnellement ; j'en ai aussi rencontrées qui luttait avec chaque mot.

Qu'en est-il des gens qui bégaiant tout le temps ?

Afin d'expliquer ceci, j'ai mis au point « Le Principe du Triangle Inversé. » Cette métaphore fait référence à cette période de l'enfance où des événements particuliers et marquants se produisent. Plus ils se produisent tôt, plus leur impact sur la vie adulte de la personne sera important.

Prenons l'exemple d'un jeune de 18 ans qui s'adresse à sa classe et qui est sévèrement critiqué et humilié par un enseignant de sexe masculin. Fort possible que l'étudiant développera une crainte de cet enseignant, ou des enseignants masculins semblables ; il ne sera pas motivé à apporter sa contribution personnelle à la classe.



Si l'événement se produit à 12 ans, l'étudiant peut ne pas discerner autant et pourrait bien projeter cette peur sur tous les enseignants.

Si cela se produit à l'âge de 8 ans, il peut en résulter la peur de tous les adultes.

Si cela se produit à 3 ans, sa peur pourrait bien devenir généralisée, pas seulement des adultes, mais pour *toute* situation dans laquelle on lui demande de s'affirmer.

Alors qu'à l'âge de 3 ans, l'enfant ignore ce qu'il doit ou ne doit pas faire dans telle ou telle situation, il se préoccupe surtout de savoir si certaines émotions peuvent être exprimées librement *en tout temps*.

Par exemple, les sentiments d'affirmation font partie intégrale de la sexualité et de la créativité, tout autant que du besoin d'exprimer la colère, la haine, la tendresse ou l'amour. Ils font partie de l'égo d'une personne. Un jeune enfant qu'on réprimerait parce qu'il

exprime ses besoins et ses désirs dans une quelconque de ces activités pourrait bien généraliser sa crainte d'exprimer des sentiments forts.

Il pourrait en conclure qu'il ne peut jamais révéler, en *toute* circonstance, sa véritable nature. L'affirmation de soi, en elle-même, lui deviendrait interdite. Alors, toute situation d'élocution deviendrait menaçante ; il trouvera alors difficile de s'exprimer sans bloquer en tout temps et n'importe où.

De façon similaire, si on ignore l'enfant tôt dans son enfance, cela aura un plus grand impact sur sa vie adulte.

Comparez cela à l'individu dont les expériences marquantes se produisent plus tard et dont les peurs se limiteront généralement à des satiatsions spécifiques.

Comme vous pouvez le constater dans les graphiques précédents, plus les événements marquants se produisent tôt, plus grand sera l'impact qu'ils auront sur la vie de l'individu et plus répandues seront les fréquences des blocages de la parole.

S'IMPRÉGNER DANS LE CERVEAU

Il est aussi plus difficile d'implanter des changements lorsque les comportements indésirables prennent racine tôt dans la vie. Un article du numéro de février 1997 du Magazine *Time* expliquait pourquoi. L'article débutait par une description de la façon dont s'établissent les circuits neurologiques :

1. Un cerveau en formation produit un surplus de neurones, ou cellules nerveuses ; il éliminera par la suite l'excédent.
2. Les neurones qui survivront se prolongeront par des axones⁸⁹, lignes de transmission à longue-distance du système nerveux. À leurs extrémités, les axones sont prolongés par de multiples embranchements qui se connectent temporairement à plusieurs cibles.
3. Quelques-unes de ces connections seront renforcées par des pointes spontanées d'activité électrique, alors que d'autres (les connections qui ne sont pas renforcées par de telles activités) vont s'atrophier.
4. Après la naissance, le cerveau connaîtra une seconde poussée de croissance car les axones (qui envoient des signaux) et les dendrites⁹⁰ (qui les reçoivent) explosent avec de nouvelles connexions. L'activité électrique, déclenchée par un flot d'expériences

⁸⁹ Un **axone**, ou fibre nerveuse, est le prolongement long, mince et cylindrique d'un neurone qui conduit les impulsions électriques en dehors du corps cellulaire.

⁹⁰ Dendrite : petit prolongement ramifié du neurone qui recueille les signaux électriques émis par d'autres neurones et les transmet vers le corps cellulaire.

157 Pourquoi les blocages de bégaiement sont-ils si imprévisibles

sensorielles, contribue à améliorer les circuits cervicaux – *en déterminant quelles connexions seront conservées et lesquelles seront mises de côté.* (mes italiques)

L'article observe : « à l'âge de 3 ans, un enfant négligé ou abusé trainera en lui des stigmates qui, à défaut d'être indélébiles, seront extrêmement difficiles à éradiquer. »

Cela s'applique également aux enfants qui sont anxieux à s'exprimer et qui développent des stratégies et des habitudes de comportements pour les aider à composer avec cela.

Puis, plus loin dans l'article : « Les circuits du cerveau d'un enfant se forment, selon les neuroscientifiques par les expériences répétées. Chaque fois qu'un bébé essaie de toucher un objet attirant ou regarde intensément un visage ou, encore, écoute une berceuse, de petites pointes d'électricité traversent son cerveau, tricotant les neurones en circuits aussi précis que ceux imprimés sur nos circuits électroniques modernes. »

Ce processus se poursuit jusqu'à l'âge de 10 ans « alors que l'équilibre entre la création synaptique et l'atrophie change brutalement. Pendant les années suivantes, le cerveau détruira implacablement les synapses les plus faibles, ne préservant que ceux qui auront été miraculeusement transformés par les expériences. »

Pas surprenant que certaines personnes aient d'accablantes difficultés avec la parole. Par le nombre de fois qu'elles se produiront, leurs premières peurs de s'affirmer, accompagnées de toutes les perceptions, les croyances et les réactions stratégiques qu'elles entraînent avec elles, deviendront profondément gravées dans l'esprit et le corps, et donc incorporées en tant que composantes de la personnalité de l'individu. De façon similaire, les stratégies de blocage qu'elles adoptent deviendront aussi familières.

PEUT-ON REPROGRAMMER LES MISES EN FORME INITIALES ?

La bonne nouvelle : oui, on peut reformater ces expériences primaires en les transformant de manière à annuler les vieilles réactions qui les accompagnaient. Vous pouvez aussi faire appel à une gamme de réactions en développant de nouvelles habitudes réactionnelles et en les répétant maintes et maintes fois jusqu'à ce qu'elles deviennent vos réactions par défaut. Votre cerveau n'étant plus un terrain vierge, un certain degré de désapprentissage sera nécessaire, ce qui implique qu'il vous faudra travailler plus fort afin de créer ces nouvelles habitudes réactionnelles. Il vous faudra aussi vous attaquer à autre chose que seulement l'élocution. Vous devrez aussi travailler vos perceptions, vos croyances, vos réactions émotives et vos intentions divisées qui contribuent à former vos habitudes réactionnelles menant au blocage.

Peut-on y arriver ?

Selon l'auteur Daniel Goleman, oui. Dans son livre, *Emotional Intelligence*, Goleman discute d'un problème qui, tout comme le bégaiement, débute normalement dès la tendre enfance : le trouble obsessionnel-compulsif (TOC). Il rapporte que ceux qui sont traités pour le TOC, un autre désordre difficile à briser parce que profondément ancré, ont réussi à modifier leurs sentiments et leurs réactions. Ils y arrivent en confrontant leurs peurs, en examinant leurs croyances et en générant des expériences positives répétées.

Par exemple, une des habitudes les plus rencontrées chez les personnes atteintes du TOC est de se laver les mains très souvent. On sait que certaines personnes se lavent les mains des centaines de fois par jour, par peur d'attraper une maladie ou de mourir. En thérapie, les participants à l'étude ont été systématiquement placés en présence d'un lavabo sans toutefois pouvoir l'utiliser. Simultanément, on les encouragea à remettre leurs peurs en question, tout autant que leurs croyances profondément ancrées. Graduellement, après des mois de telles sessions, leurs compulsions se sont amoindries.

Les expériences répétées ne peuvent éradiquer les souvenirs anciens. Ceux-ci continueront à exister. Mais les individus étaient maintenant à même de les interpréter différemment ; ils y répondront aussi de façon différente. Ils ne se voyaient plus limités à toujours jouer « la même vieille rengaine. » Bien sûr, plus d'efforts ont été nécessaires afin de faire échec à ces vieilles réactions ayant pris racine à l'enfance. Mais les individus motivés ont été capables d'anéantir leurs anciennes habitudes réactionnelles et d'amoindrir leurs symptômes, aussi efficacement que s'ils avaient été traités avec des médicaments aussi puissants que le Prozac.

Goleman ajouta : « Le cerveau demeure plastique toute la vie, bien que de façon moins spectaculaire qu'à l'enfance. Tout apprentissage implique un changement au niveau du cerveau, un renforcement des connections synaptiques. Les changements survenus chez les patients atteints du trouble obsessionnel-compulsif ont démontré que les habitudes émotionnelles étaient malléables pendant toute la vie, à la condition d'y mettre un effort soutenu, même au niveau du souvenir. Ce qui arrive avec le cerveau ... se compare aux résultats tant de fois répétés ou amenés par d'intenses expériences émotionnelles, pour le meilleur ou pour le pire. »

Le même principe s'applique aux blocages chroniques de la parole.

En acceptant de vous aventurer à l'extérieur de votre zone de confort, de passer au travers d'émotions négatives, et en reformatant les vieux apprentissages à l'aide de techniques comme la programmation neurolinguistique, la neuro-sémantique et autres outils de la psychologie cognitive – vous implanterez de nouvelles réactions, même si les vieux souvenirs subsisteront dans votre archive émotionnelle. L'adage « Ce qui ne vous tue pas vous rend plus fort » s'applique réellement.

Mais ces changements ne seront possibles que si vous acceptez de prendre des risques (du moins, selon votre optique) en faisant des choses comme dévoiler votre bégaiement, rechercher et trouver délibérément des occasions *régulières* de parler,

spécialement dans des satiations qui vous paraissent risquées mais qui, en réalité, sont sans danger comme, par exemple, un Club Toastmasters.

Votre exposition répétée à de telles situations à risque affectera non seulement votre élocution, mais aussi votre personnalité toute entière. Elles reprogrammeront votre mémoire émotive. Elles contribueront à créer un sens plus large, plus honnête et plus en contact avec la réalité de la véritable personne que vous êtes en implantant des croyances, des perceptions et des émotions positives. En fait, non seulement changez-vous vos actions accompagnant vos blocages, mais tout le squelette supportant ces comportements. En équipant positivement votre Hexagone du Bégaiement, vous aurez compris que vos anciennes habitudes de vous retenir et de bloquer ne seront plus pertinentes pour cette nouvelle personne que vous êtes devenue, plus extravertie et pleine de nouvelles ressources.

TOUJOURS AVOIR UNE PERSPECTIVE ÉLARGIE

Je dois vous avouer qu'il me frustre de voir, année après année, des personnes qui conservent leur perspective étroite du bégaiement. Pendant de très nombreuses années, les gens furent mystifiés par leurs blocages de la parole. Personne en connaissait vraiment la nature. Puis vinrent les orthophonistes et les chercheurs qui offrirent une explication simple et logique : « Le bégaiement est ce que vous faites pour ne pas bégayer. »

Le monde proclamait d'une seule voix cette trouvaille, comme La véritable Explication. « Hurray! » s'écrièrent tout le monde. « Nous avons maintenant une réponse sensée. »

C'est alors que les mélangeurs cessèrent de fonctionner. On arrêta d'observer. On assumait que cette explication représentait la réponse *toute entière*. On limitait notre perspective. On cessa de se demander s'il n'existait pas d'autres éléments du problème méritant notre attention.

Heureusement, ce n'est pas tout le monde qui est tombé dans le panneau. J'ai rencontré plusieurs personnes qui sont parvenues, de façon importante ou complètement, à éradiquer le bégaiement. Elles avaient toutes regardé au-delà de ce qui semblait évident. Elles développèrent une meilleure compréhension de leur propre personne. Elles ont fait un effort pour noter leurs pensées et comment elles se sentaient. Puis elles établissaient la relation entre ces actions et ces expériences avec leur facilité à parler.

Ultimement, elles compriment que leurs blocages d'élocution cachaient un besoin de se retenir, et que les raisons pour se retenir découlaient de plusieurs aspects de leur vie, pas seulement d'une peur de bégayer. Cette connaissance accrue de soi qu'elles développèrent devenait partie intégrante de leur fluidité.

Si vous êtes parmi ceux pour qui un contrôle permanent de la parole ne donne pas de résultat ... ou si l'effort demandé pour être fluide est devenu trop difficile ... ce n'est peut-

être pas par manque de pratique. Peut-être est-ce parce que vous n'avez pas établi un Hexagone de la fluidité afin qu'il supporte votre travail vers l'atteinte de cette fluidité accrue. Votre hexagone est encore formé en fonction d'un réflexe de retenue, par opposition à une attitude de laisser-aller.

Si c'est le cas, le temps est venu d'élargir votre champ de vision. Il est temps de regarder au-delà de votre peur de bégayer pour commencer à découvrir la connexion entre vos blocages d'élocution et tous ces autres aspects de la personne que vous êtes vraiment.

RÉFÉRENCE :

NASH, J. MADELEINE. (1997) Fertile minds from birth, a baby's brain cells proliferate wildly, making connects that may shape a lifetime of experience. The first three years are critical. *Time*, 00:55, 47-56.

ROBBINS, ANTHONY. (1991) *Awaken the Giant Within*. New York: Simon & Schuster, 53.

GOLEMAN, DANIEL. (1995) *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books, 225-227.

PERDRE LA VOLONTÉ DE PARLER

Il y a quelques années, mon épouse et moi sommes allés au San Mateo County Fair, au sud de San Francisco. Depuis toujours, j'aime les foires agricoles car j'y vois des choses qu'un citadin ne voit pas souvent en ville : des vaches, des expositions 4-H et des chiens de berger.

Mais il y a toujours d'autres surprises.

Alors que nous nous apprêtons à quitter la foire, on annonça que l'hypnotiseur George Jenesaiqui allait commencer son spectacle dans cinq minutes. Depuis ma tendre enfance, j'ai toujours été fasciné par les hypnotiseurs. Doris aussi. Nous nous installons et attendons le début du spectacle.

L'hypnotiseur avait du talent. Il fit faire à des adolescents d'habiles imitations de Tony Orlando et d'autres fantaisies. Mais ce dont je me souviens le plus, c'est d'un grand motocycliste costaud, le genre de gars qui peut jouer au ballon volant avec mon réfrigérateur. L'hypnotiseur lui dit que lorsqu'il le réveillerait, il resterait collé à sa chaise. Puis le gars se fit réveiller. Quelques instants plus tard, l'hypnotiseur demanda à tout le monde sur la scène de se lever et de s'étirer. Tous le firent, tous sauf ce pauvre gars. Il avait beau essayer, impossible pour lui de se lever de sa chaise. L'auditoire était hystérique.

J'eus soudain un flash. Ne serait-ce pas ce qui se produit lorsque nous avons un blocage d'élocution ? Nous sommes hypnotisés ?

Je peux déjà vous entendre dire : "Allons donc. Je bégaie et personne ne m'a jamais placé en état de transe."

Pas si vite. Voyons comment on hypnotise quelqu'un. On doit d'abord gagner la confiance totale du sujet. On l'amène à se concentrer entièrement sur ce que nous disons. À un moment donné, sa concentration est telle qu'il en perd tout sens de son identité propre. Notre voix devient sa seule réalité. A ce moment-là, il DÉSIRES croire tout ce qu'on lui dit, même si cela vient en contradiction avec sa propre expérience.

Quelque chose dans tout cela vous est-il familier ? Ça devrait. C'est comparable à la façon dont les enfants sont "hypnotisés" par les adultes. Tout comme le sujet hypnotisé, l'enfant est excessivement influençable. Il perçoit l'adulte comme une personne en autorité, quelqu'un qui connaît La Vérité. Il veut nous faire confiance et nous plaire. Et il désire que l'adulte prenne soin de lui. Il est donc enclin à prendre pour acquis ce que lui dit l'adulte ... peu importe que ce soit la vérité ou pas.

Here it is! l'hypnose sans la transe.

Ces suggestions post hypnotiques remontant à l'enfance se perpétuent dans la vie adulte et contrôlent nos actions et nos réactions. Bien sûr, une grande partie de ce que nous enseignent nos parents est nécessaire afin que nous devenions socialisés et équilibrés. Mais il arrive qu'un parent bien intentionné, ou toute autre figure d'autorité, nous fasse des suggestions à l'encontre de notre meilleur intérêt. Exemples : les enfants sages « doivent être vus mais on ne doit pas les entendre » ; de bons enfants ne doivent pas pleurer, ni se fâcher, ni réclamer ce qu'ils veulent, etc. À moins que nous ne les mettions à l'épreuve, ces affirmations, qui nous éloignent de ce que nous pensons et ressentons vraiment, nous guideront toute notre vie durant

PERDRE LA SENSATION D'ÊTRE EN CONTRÔLE

Mais pourquoi ne réalisons nous pas que nous sommes hypnotisés ? Facile. *On a oublié d'où provenaient nos croyances.*

Avec le temps, on en est venu à croire que notre compulsion à être gentil, à taire nos émotions, à nous exprimer parfaitement et à toujours satisfaire les besoins des autres au détriment des nôtres sont toutes des choses que *nous* voulons vraiment. Nous oublions que nous obéissons aux ordres de quelqu'un d'autre. Alors quand on arrive pour exprimer nos véritables désirs ... comme demander à un passager de la section non-fumeurs d'éteindre sa cigarette ... nous bloquons sans trop savoir pourquoi.

Voyez-vous la similitude conceptuelle avec la démonstration du motocycliste hypnotisé ? Vous lui dites qu'il ne pourra se relever de sa chaise. Vous lui dites aussi d'oublier tout ce qu'il savait auparavant. Puis vous le réveillez et lui demandez de se lever et de s'étirer. Il aura beau essayer, il ne pourra se relever.

D'une part, il veut se lever debout : c'est sa volonté qui s'affirme. Mais, à un niveau plus profond, il ne désire vraiment pas se lever. Il veut suivre vos directives à la lettre. Il veut vous faire plaisir. Votre volonté est plus importante que la sienne. La seule raison pour laquelle son incapacité à se lever lui rappelle le vaudou c'est que vous lui avez dit au préalable d'oublier ce que vous lui aviez suggéré. Il ignore qu'*il est* celui qui choisit de rester assis.

Voyons cela en termes de blocages de la parole. N'avez-vous jamais remarqué que lorsque vous bloquez, vous êtes tiraillé entre deux directions : parler et ne pas parler ? Ce n'est pas étranger à la situation où on désire se lever et rester assis en même temps. Parce que vous désirez faire deux actions opposées, vous vous retrouvez impuissant et incapable d'agir.

Mais c'est trop bête ! Pourquoi diable ne voudriez-vous pas parler ?

Lorsque vos lèvres sont collées au point de ne pouvoir prononcer le mot "beurre" à la cafétéria, il est probable que ce soit parce que vous vous soumettez à une directive interne

et inavouée selon laquelle vous ne devez pas vous affirmer. À moins qu'étant enfant, vous n'ayez adopté la croyance que chaque mot que vous prononciez devait être parfait. Les raisons peuvent être multiples.

Votre incapacité à parler peut aussi être liée aux *émotions* associées aux mots que vous voulez dire. Si la serveuse ressemble à votre enseignante de sixième année que vous détestiez tant et que vous acceptiez l'idée voulant qu'il soit "incorrect" d'exprimer (ou même de la ressentir !) de la colère ou toute autre émotion forte, vous êtes emprisonné dans ce même dilemme : fais-le/fais-le-pas. Vous voulez parler tout en ayant peur de révéler ce qui se passe vraiment. Ce n'est pas rassurant. Par conséquent, une voix intérieure vous dit: "Oups, vaut mieux oublier ça jusqu'à ce que s'estompe le danger." Mais une voix contraire vous dit : "Mais ... mais je dois dire cela, MAINTENANT !"

Vous êtes dans la même situation que le motocycliste qui ne peut se lever de sa chaise. Vous désirez faire une chose mais, simultanément, vous agissez selon une croyance (imprégnée il y a des années) qui vous dit que vous ne devez pas ... une interdiction dont vous avez totalement oublié l'origine. Cette théorie des intentions contradictoires explique pourquoi 99% d'entre nous pouvons parler sans problème lorsque nous sommes seuls et, partant, non susceptibles d'être confrontés à des demandes contradictoires.

On peut difficilement identifier la véritable "suggestion hypnotique". Ce que je veux vous faire comprendre, c'est que lorsque vous tentez, en même temps, de parler et de ne pas parler, c'est comme si vous aviez été hypnotisé.

NOUS SOMMES CONSTAMMENT « HYPNOTISÉS »

La plupart d'entre nous ne réalisons pas à quel point nous sommes constamment "hypnotisés" par des suggestions émanant des médias, de nos associés en affaires, de nos amis et de ceux que nous aimons. Voici un exemple typique.

Vous allez faire du magasinage avec une amie dont le jugement vous inspire confiance. Au département des vêtements de sport d'une grande surface, votre amie aperçoit une chemise dont elle dit qu'elle vous ira à merveille. Au premier abord, elle ne vous plaît pas. Les couleurs ne correspondent pas aux vôtres. Mais plus elle parle, plus vous vous remettez en question, jusqu'à ce que vous décidiez, soudainement, qu'elle vous plaît. Vous achetez la chemise. Vous avez été hypnotisé. Vous faites fi de votre propre jugement et voyez quelque chose que vous ne voyez pas vraiment.

On vient de voir comment les suggestions d'autres personnes peuvent affecter nos *perceptions*. Laissez-moi maintenant vous démontrer comment ces suggestions peuvent *physiquement* nous affecter. Disons que vous êtes sur le vol entre Pittsburgh et Williamsport, Pennsylvanie, et que, 30 minutes après le décollage, vous êtes pris d'une envie folle d'uriner. C'est une terrible urgence parce que, tout comme plusieurs vols locaux, il n'y a pas de toilette à bord. (Je le sais, j'ai pris ce vol). Votre voisin (du même sexe) vous

suggère à la blague qu'en cas d'urgence, vous pouvez toujours utiliser le sac d'urgence pour y uriner. (Je prends pour acquis que vous êtes un homme.)

Le feriez-vous si vous n'aviez pas le choix ?

Si vous êtes comme nous tous, plutôt mourir que de faire cela. Nos parents, ces hypnotiseurs de notre enfance, nous ont souvent répété qu'il était interdit d'uriner n'importe où ailleurs qu'aux toilettes ou derrière un buisson. Ces interdictions sont tellement puissantes qu'elles nous font faire de véritables exploits de retenue, raison pour laquelle on peut tenir le coup.

Enfin l'avion atterrit. Mais en courant dans l'aéroport pour vous rendre aux toilettes, vous remarquez quelque chose de curieux. Le besoin d'uriner - et la peur de ne pouvoir tenir le coup - augmentent proportionnellement à l'approche des toilettes. Plus vous vous en approchez, plus vous avez l'impression de perdre le contrôle. Lorsque vous descendez frénétiquement votre fermeture éclair, les trois dernières secondes sont un véritable enfer. Mais vous y êtes arrivé ... bien que de justesse.

De justesse, vraiment ?

Vous avez passé une heure sur ce vol. Se pourrait-il que vous ayez calculé votre capacité de retenue jusqu'à la toute dernière seconde ? Très peu probable. Vous ne faites que prendre conscience de la manière dont votre programmation inconsciente vous amène à bloquer et à relâcher le muscle du sphincter.

Votre détermination à ne pas uriner s'affaiblissait au fur et à mesure que vous approchiez des toilettes parce que vous saviez que, dans un moment, il sera socialement acceptable de vous laisser aller. C'est pourquoi vous commencez, bien qu'inconsciemment, à relâcher le contrôle sur votre sphincter et que vous aviez soudainement l'impression de ne plus pouvoir tenir le coup une seconde de plus. *C'est comme si vous aviez divisé le décompte des secondes parce que tout le processus de blocage/déblocage se produisit sans que vous en soyez conscient.*

Selon mon expérience, cette situation se compare à ce qui se produit avec un blocage de l'élocution. Nous bloquons inconsciemment nos muscles de la parole lorsqu'il nous semble menaçant de nous exprimer. Et on ne laissera pas ces muscles se décontracter avant qu'il ne soit à nouveau sécuritaire de parler. Peu importe nos efforts pour faire sortir les mots, notre volonté de retenue est la plus forte.

Comme vous êtes à même de le constater, les suggestions des autres peuvent exercer de puissants contrôles sur nos pensées, nos émotions et notre comportement. Résumons maintenant nos observations sur l'hypnose et le bégaiement.

- Quelqu'un peut vous hypnotiser sans vous mettre en transe. Vous êtes sous hypnose lorsque la réalité d'une autre personne devient plus "réelle" que la vôtre.

- Lorsqu'une suggestion par l'hypnose entre en conflit avec ce que vous désirez faire, vous bloquez. Être bloqué est un conflit de volontés – un conflit entre votre volonté et celle d'une autre personne.
- Une suggestion post-hypnose n'est rien d'autre que votre acceptation de la volonté d'une autre personne en lui donnant plus de poids qu'à la vôtre. Comprenez bien que cela ne vous est pas *imposé*. Vous *avez choisi* de croire l'autre personne, de lui accorder un tel pouvoir.
- Un blocage de l'élocution est un conflit qui s'apparente à celui du motocycliste qui ne pouvait se relever de sa chaise. Il y a un ordre inconscient à ne pas faire quelque chose.
- Ce que nous appelons bégaiement chronique (ou blocages de la parole) peut vraiment consister en un comportement de lutte selon lequel nous nous efforçons de dire un mot que, au même moment, nous ne voulons pas dire.
- Il y a une multitude de raisons pour lesquelles nous pouvons ne pas désirer dire ce mot. Ces raisons peuvent être liées à des émotions particulières associées à ce mot, émotions que nous avons peur de montrer. Ou on peut craindre de nous affirmer à cause de la perception que les autres pourraient avoir de nous.
- On n'a pas toujours conscience des moments où nous sommes hypnotisés. C'est pourquoi nous sommes susceptibles de faire des choses, ou d'être empêchés de les faire, sans comprendre pourquoi. Ayant oublié qu'à l'origine nous avons fait tous ces choix, le blocage semble hors de notre contrôle et nous nous sentons impuissants.
- On ne peut être hypnotisé sans d'abord avoir *besoin* de croire. Les raisons de ce besoin peuvent être nombreuses : désirer l'approbation ou l'amour d'une autre personne, avoir peur de s'affirmer en présence d'un représentant de l'autorité, croire que la réalité de l'autre personne est plus "réelle" que la nôtre, etc.
- L'hypnose implique une perte de volonté et, dans le cas des blocages d'élocution, cela peut vouloir dire la perte du désir de parler.

Si tout ce qui précède est vrai, comment peut-on alors nous défaire de l'hypnose, nous sortir de cet état ?

Y parvenir exige un travail ardu. Le concept est simple: renverser le processus. Mais ce travail demande du temps, de l'effort et un engagement. Si l'hypnose est une perte de volonté, alors redevenir "éveillé" implique que vous découvriez ce qui se passe vraiment pour retrouver cette volonté.

166 Perdre la volonté de parler

La première étape consiste à prendre note des vérités auxquelles vous *croyez* (ce que vous croyez être vrai) plutôt que ce que vous pensez que les autres veulent que vous croyez ou ressentez. Remarquez ou notez vos actions, vos opinions, vos émotions. Par une observation de longue durée, vous pourriez découvrir que vos blocages de la parole sont le reflet d'un important conflit entre deux forces puissantes et opposées :

Votre désir d'accommoder la volonté des autres.

Et votre désir de dire ce que vous pensez et d'exprimer vos émotions véritables.

LE ZEN ET LA FLUIDITÉ

Un dimanche, il y a quelques années, nous allâmes rendre visite à des amis, Rich et Marcia, de l'autre côté de la Baie de San Francisco. Chaque fois que j'y vais, je joue au tennis sur table (ping-pong) avec Rich. Mais cet après-midi là, le fils de 14 ans de Rich, Andy, était à la maison. Sachant que son fils était très bon joueur, Rich me proposa de jouer avec lui. J'acceptai.

Andy se révéla meilleur que bon. Ses lancers défensifs étaient superbes. À mon grand regret, il remporta la première manche.

Tout au cours de la partie, je m'efforçai de frapper la balle avec vigueur. Mais, étant tendu et manquant de coordination, toutes mes balles volaient de travers. Puis on commença une deuxième partie. Je me retrouvai en train de me retenir et mes frappés étaient moins bons que la première partie. À dire vrai, je m'inquiétais de perdre une autre partie contre un garçon de 14 ans. Je commençai alors à jouer sur la défensive.

On venait de jouer le quart de la partie lorsque je réalisai ce que je faisais. "Attends un peu John", pensais-je. "Ça ne peut pas marcher. Si tu ne changes pas d'attitude, tu n'auras aucune chance parce qu'Andy est trop bon."

Je décidai alors de tolérer mon inconfort à la pensée de perdre une autre partie contre Andy et je recommençai à frapper ... et à rater mes coups. Très vite, Andy domina encore une fois la partie.

Puis quelque chose se produisit à mi-chemin de la partie.

Probable que mes muscles étaient alors réchauffés. Ou peut-être que je ne m'en faisais plus puisque j'avais raté tant de coups. Ou peut-être était-ce une combinaison de ces deux facteurs. Peu importe les raisons, je remarquai un changement. Je suis soudainement devenu confiant, plus précis et en contrôle. Je commençai à faire des frappés avec la main dans les deux sens. Je pouvais même retourner à Andy ses services. Puis je frappai vers le haut, vers les côtés, par l'arrière, tout, sauf faire parler la balle.

Pauvre Andy. À partir de ce moment, il n'eut plus aucune chance.

J'ai retenu une leçon de cette expérience. Je réalisai combien il était important de savoir dire : « Et après ! » et de ne plus se soucier du résultat. Si j'avais continué à avoir peur et à contrôler mon élan irrégulier, je n'aurais jamais pu retrouver mes vieilles techniques. Un trop grand contrôle de mes mouvements n'aurait fait qu'augmenter ma tension et ruiné ma synchronisation parce que j'aurais alors imposé un ensemble de contrôles par dessus un autre.

La plupart d'entre nous qui avons grandi avec un problème de bégaiement considérons nos blocages d'élocution comme des menaces - quelque chose qu'on doit contrôler. Alors, au lieu d'apprendre à quel moment on doit se concentrer sur nos techniques et à quel moment on doit plutôt favoriser l'expérience de parler librement, on se concentre exclusivement sur nos techniques.

Il est certes important de savoir reconnaître et de corriger les mauvaises habitudes d'élocution. Mais à un moment donné, on doit aussi apprendre à détourner notre attention des mécanismes de la parole pour nous concentrer sur les *sensations* de confiance et de liberté, et cela même si on n'obtient pas immédiatement les résultats escomptés.

On doit suivre l'exemple des archers Zen qui démontrent de remarquables habilités, apparemment sans effort, aucun.

LEÇONS D'UN MAÎTRE ZEN

Le processus de performance dépourvu d'effort est fort bien expliqué dans le classique *Zen in the Art of Archery*. Ce livre a été écrit au début des années 1950 par Eugen Herrigel, philosophe Allemand, professeur invité pendant plusieurs années à l'Université de Tokyo. Herrigel concevait son séjour au Japon comme une chance unique de mieux connaître ce pays et ses citoyens, et plus spécifiquement de mieux comprendre le Bouddhisme et « la pratique introspective du mysticisme. »

« J'ai déjà entendu dire », disait Herrigel, « qu'il y avait au Japon une tradition *Zen* bien vivante et jalousement gardée ; une manière d'enseigner améliorée au cours des siècles et, le plus important de tout, des maîtres Zen experts dans l'art de l'accompagnement spirituel. »

Mais on informa le professeur « qu'il y avait peu d'espoir qu'un Européen puisse arriver à s'imprégner du royaume de la vie spirituelle – probablement la plus étrange offerte par l'Extrême-Orient – à moins qu'il ne commence par apprendre un des arts japonais associés au Zen. » Voilà donc Herrigel parti à la recherche d'un maître qui pourrait lui enseigner cet « art sans art » de l'archer Zen. Il finit par trouver le Maître Zen Kenzo Awa qui le prit comme étudiant.

Le petit livre décrit la fascinante péripétie du combat de Herrigel afin d'acquérir une compétence à la manière Zen. Le professeur de philosophie décrit la première démonstration du Maître Kenzo Awa qui « cogna » une flèche sur la corde, tira la corde et, apparemment sans même viser, la planta bien au centre de la cible à plusieurs mètres de distance.

Impressionné, Herrigel se demande comment on pouvait bien atteindre un tel exploit.

Herrigel réalise que, pour atteindre cette maîtrise, l'archer Zen doit cesser de *s'efforcer* de viser la flèche correctement. Il doit plutôt se détacher des résultats. Il doit apprendre à détendre son corps au moment précis où, normalement, il deviendrait tendu, de tirer la corde « spirituellement » avec une sorte de force dépourvue d'effort. Il doit apprendre à "abandonner ses habitudes" pour permettre à son pouvoir supérieur de prendre la relève. Lorsqu'il parvient à abandonner le contrôle au « ce », les flèches visent immanquablement les yeux du taureau, et cela malgré le fait que l'archer ne semble pas vraiment viser la cible.

Plus facile à dire qu'à faire. Bien sûr, pour atteindre un tel niveau de maîtrise, l'archer doit accepter de tirer des milliers de flèches qui manqueront leur cible sans pour autant se soucier des résultats ou de tenter de contrôler la direction de la flèche. Mais dès qu'il se soucie un tant soit peu de l'image qu'il projette ou de ce qu'il fait, la maîtrise continuera à lui échapper.

Ce qui m'a le plus étonné en lisant le livre, c'est que presque une année fut nécessaire avant qu'Herrigel apprenne à tirer la corde comme il se doit est. On sent qu'on y arrive lorsque le mystérieux « ce » tire la corde, de façon inconsciente et dépourvue de tout effort. Et ce professeur n'avait même pas eu conscience que cela venait de se produire.

ABANDONNER LE CONTRÔLE À NOTRE MOI SUPÉRIEUR

Le « ce ». Certains s'y réfèrent comme le moi supérieur. Il y a une vingtaine d'années, cela représentait un concept étrange pour la plupart des occidentaux, sauf peut-être pour certains Californiens pour qui ce concept devint de plus en plus familier grâce à leur exploration de la pensée orientale débutée au cours des années 1960.

Tim Gallwey est un occidental ayant fort bien adapté ces concepts à notre civilisation contemporaine. Son livre, *The Inner Game of Tennis*, un best seller, adapte les mêmes principes Zen au tennis.

L'approche de Gallwey vous encourage à mettre de côté votre esprit conscient pour simplement visualiser, vous détendre et permettre à votre moi supérieur de prendre le contrôle. Cela implique que la personne développe une compétence dans ce sport avec peu d'effort conscient ou sans « forcer ». Les idées décrites dans *The Inner Game of Tennis* constituent un patron presque parfait de l'état d'esprit requis afin de parler avec fluidité comme on peut le constater en substituant simplement le mot "parler" à "tennis"

Un autre exemple de la philosophie Zen fit l'objet d'un article paru à la fin des années 1960 dans *Sports Illustrated* au sujet de Lucky McDaniel, un instructeur de la Géorgie, dont les étudiants atteignaient de remarquables résultats. McDaniel utilisait une méthode d'enseignement plutôt inhabituelle. Plutôt que de faire commencer les débutants avec une carabine 22, il utilisait des fusils à plomb. Cela permettait à l'individu de voir le plomb se diriger vers la cible. On disait au candidat de ne pas viser, de simplement regarder la cible,

de pointer rapidement puis de tirer en observant bien où allait le plomb. Cette procédure devait être répétée de très nombreuses fois.

L'individu pouvant voir le plomb, il pouvait juger de son éloignement de la cible et corriger son tir la prochaine fois. En entraînant son inconscient son « ce » ... à prendre en charge le tir, l'individu atteindra, un moment donné, la cible, sans même viser. C'est alors que le candidat progressera avec une carabine de calibre 22 tout en démontrant des résultats extraordinaires. Cette approche ressemble beaucoup à celle des archers Zen.

Mais quel est le lien entre tout ça et la parole ? Les enfants apprennent naturellement à parler selon la façon Zen – sans y penser, mais en *ressentant* la progression de cet apprentissage – en observant, en expérimentant, imitant, en manquant leur coup et en essayant encore jusqu'à y parvenir. Il s'agit d'un processus qui transcende le conscient. La parole implique un processus fort complexe. Comme elle doit être automatique et rapide, l'approche Zen s'impose comme la *seule* façon d'en faire l'apprentissage, de la pratiquer et de la maîtriser. Si vous ne me croyez pas, écoutez une reprise d'un commentateur sportif. Ou écoutez un traducteur simultané à l'œuvre. Ils ne peuvent exercer un contrôle délibéré sur leur parole car ils n'ont pas le temps d'y penser. Tout comme l'archer Zen, la personne réagit, point à la ligne.

Bien sûr, les enfants doivent faire des efforts lorsqu'ils apprennent à parler, mais ils ne le font dénués de toute inquiétude, de toute tension. Cet apprentissage se fait dans le même état d'esprit que l'apprenti archer Zen : il répète des milliers de fois son tir à l'arc jusqu'au jour où tout se met en place et que ses mouvements s'effectuent automatiquement.

LORSQUE LE SYSTÈME S'EFFONDRE

Qu'est-ce qui amène un enfant à s'inquiéter de son élocution et à exercer un contrôle volontaire ? J'ai observé trois scénarios possibles : (1) l'inquiétude s'installe suite à des blocages d'élocution qui apparaissent alors que l'enfant tente de s'affirmer tout en réprimant ses émotions (le conflit classique d'approche/évitement). (2) L'inquiétude surgit suite à des blocages d'élocution causés pas des problèmes de synchronisation alors que l'enfant tente de synchroniser une élocution lente dont il contrôle volontairement la prononciation couplée à un contrôle automatique rapide des syllabes. Ou (3) l'inquiétude se déclenchera par des blocages d'élocution qui se produisent lorsque l'enfant anticipe le besoin de *s'efforcer* de prononcer les mots, amenant ainsi une manœuvre dite valsalva⁹¹, une action contre-productive au langage. Peu importe le scénario (et cela peut être n'importe lequel des trois ou les trois), la tentative d'exercer un contrôle sur une action qui devrait être naturellement spontanée provoquera une cassure du processus de la parole, et l'enfant se sentira impuissant, paniqué et craindra les futures situations d'élocution.

Et maintenant, la tournure ironique. Tout comme il apprend à parler d'une façon similaire à l'approche Zen, l'enfant apprend de la même façon à utiliser des actions

⁹¹ Pour ceux qui savent comprendre l'anglais : <http://www.valsalva.org/valsalva.htm>

physiques nuisibles pour son élocution en utilisant le même processus inconscient. Il le fait de la façon Zen, c'est-à-dire en répétant encore et encore ces actions physiques jusqu'à ce qu'elles deviennent automatiques, sans qu'il en soit conscient. C'est justement lorsque ces contrôles inconscients interviennent dans la synchronisation et la spontanéité du processus de la parole (ou lorsque la peur et la panique apparaissent sans que l'individu en prenne conscience, l'amenant à tout retenir dans un long blocage) que ces contrôles deviennent un problème chronique qui s'auto-maintiendra.

L'enfant souffrant des conséquences sociales d'une élocution difficile, sa perception de lui-même et des autres se transforme. Il développera alors des stratégies sociales afin de se prémunir contre la honte et l'embarras. Il déploiera des stratégies afin de forcer ou d'éviter les mots difficiles. Comme ces changements s'influencent et se renforcent mutuellement, le problème devient permanent.

Cette réaction se compare à celle du golfeur professionnel qui, s'efforçant désespérément de réussir un coup d'un mètre sur le green pour remporter le tournoi, se contracte et ébranle son putter d'un côté ou l'autre, annulant ainsi ses chances de gloire. Il en développera une crainte des coups d'un mètre. Il commencera à croire qu'il ne peut performer sous pression. Son image de soi se transformera en celle d'un perdant et vous devinez le reste.

Lorsqu'une thérapie se limite à imposer un ensemble de contrôles volontaires sur l'élocution qui est déjà sur-contrôlée par des peurs et des attentes, l'individu ajoute simplement une autre couche de contrôles. Par contre, si l'individu est disposé à travailler sur le système intégral – analysant la nature de ses blocages mais aussi comment il se bloque lui-même comme *personne* – il deviendra graduellement plus disposé à travailler ces peurs qui le font se retenir.⁹²

Au fur et à mesure que la personne développera une image de soi plus réaliste, elle apprendra à se détendre et à simplement accepter ce qui arrivera. C'est ce qui se produisit lors de ma joute de ping-pong avec Andy. L'ayant pratiqué pendant de nombreuses années, je savais que mon swing était correct. Je devais simplement accepter de vivre avec les conséquences d'une attitude plus spontanée.

De façon similaire, l'individu qui bégaie doit savoir utiliser ses techniques d'élocution tout en étant conscient des subtiles interférences qu'il ajoute ainsi à cet acte naturellement spontané que devrait être la parole. Puis il doit apprendre à laisser de côté cette intervention consciente dans les mécanismes de la parole pour se concentrer à s'exprimer comme il le souhaite. Il doit apprendre à vivre avec les conséquences d'une attitude plus spontanée. C'est seulement alors que pourra s'exprimer librement sa spontanéité, que son moi supérieur – son « ce » - prendra les commandes du processus du langage.

⁹² John développa ultérieurement ce concept qui devint *L'Hexagone du Bégaïement* que vous trouverez en page 9.

FAIRE DISPARAÎTRE LE PROBLÈME

On peut arriver à la fluidité de deux façons. L'une d'elles consiste à contrôler la disfluidité en tout temps et consciemment. C'est la stratégie de plusieurs programmes de thérapie de la parole. Bien que ces thérapies donnent des résultats, vous pouvez cependant ressentir une certaine "artificialité" accompagnée d'une impression d'irréalité et de détachement d'avec votre moi authentique. ("Bien sûr, la technique fonctionne lorsque je l'utilise, mais il me semble que je ne suis plus *moi-même*.")

On peut certes atteindre un certain niveau de fluidité avec une élocution contrôlée, tout comme l'archer arrive à un certain niveau d'habileté en tirant sur la corde de façon attentive. Mais tout comme le fait de s'appliquer en tirant sur la corde empêche l'apprenti archer de le faire sans effort et avec précision, le fait de contrôler volontairement l'élocution empêchera la PQB d'atteindre un jour une expression de soi vraiment spontanée. Et l'ironie de toutes les ironies, une barrière insurmontable s'instaurera par cette méthode justement mise au point pour venir à bout du problème.

L'autre approche consiste à pratiquer les mécanismes adéquats de la parole puis, alternativement, de savoir "quitter cette voie" pour se laisser-aller. C'est alors que la visualisation entre en jeu. Chaque fois que je m'assois pour écouter un orateur dont le dynamisme me fascinait, je me demandais : « Que peut-il bien ressentir ? Quelle *expérience* est-il en train de vivre ? » « Que pouvais-je ressentir si j'étais, comme lui, capable d'avoir du plaisir à parler ? » Afin de m'aider à retourner à une élocution spontanée, je développai une image virtuelle de ce qu'on ressent lorsqu'on se laisse aller et je pratiquai l'abandon du contrôle de mon élocution à cette image.

Quiconque a déjà maîtrisé un instrument de musique comprendra immédiatement le besoin de laisser-aller et de ne se contenter que de *le faire*. Lorsque vous apprenez une nouvelle pièce de musique, vous vous concentrez consciemment sur les notes et le doigté. Mais une fois en concert, votre attention doit plutôt se porter sur l'expérience de mettre tout ça ensemble afin de mieux jouer, de mieux rendre l'œuvre. Si vous donniez votre concert en vous concentrant sur les notes et la position des doigts, votre prestation serait pour le moins gauche. Au pire, votre concentration se porterait sur votre performance et cette trop grande préoccupation pourrait bien vous amener à oublier entièrement les notes.

Ceux qui sont venus à bout du bégaiement – je veux dire ceux qui ont appris à parler spontanément, à la façon Zen – vous diront que ce n'est pas que leur élocution qui doit changer, mais aussi d'autres éléments-clé de leur vie. Avec le temps, ces changements se fusionneront en un système qui sera en mesure d'appuyer une expression de soi dépourvue d'efforts et d'inhibitions. Ils ont mis en place un *système* fluide dans lequel leurs nouvelles actions physiques, tout autant que leurs émotions, leurs perceptions, leurs croyances, leurs intentions et leurs réactions physiologiques s'appuient mutuellement, de façon interactive. Ils ont appris à discerner quand il faut travailler sur les techniques de fluidité et quand s'en éloigner pour abandonner le contrôle au « ce » et permettre à leur spontanéité de les faire avancer.

Loin de moi de vouloir prétendre qu'il s'agit-là d'un cheminement facile. Extirper de façon permanente le bégaiement de votre vie si bien que même l'impulsion de bloquer n'y sera plus présente est un travail complexe et interdisciplinaire⁹³. Cela s'instaure généralement sur une certaine période de temps, en expérimentant, étape par étape ; le degré de succès variera d'une personne à l'autre.

Évidemment, le succès dépendra d'un certain nombre de facteurs parmi lesquels le nombre et l'intensité des mauvaises expériences du passé que la personne doit surmonter, l'intensité des émotions qui doivent être explorés et gérés, le nombre des mauvaises habitudes de langage dont on doit prendre conscience, le support dont peut bénéficier l'individu dans son environnement immédiat, les facteurs génétiques pouvant intervenir dans le processus de production de la parole⁹⁴, la motivation personnelle, le niveau de perfection qui lui est acceptable, ses croyances, le talent de son orthophoniste et la qualité de la relation thérapeutique.

Mais si vous comprenez bien la nature Zen du système et son fonctionnement, vous pourrez identifier les éléments de votre vie, autres que votre parole, qui ont également besoin de faire l'objet de votre attention et d'un travail assidu.

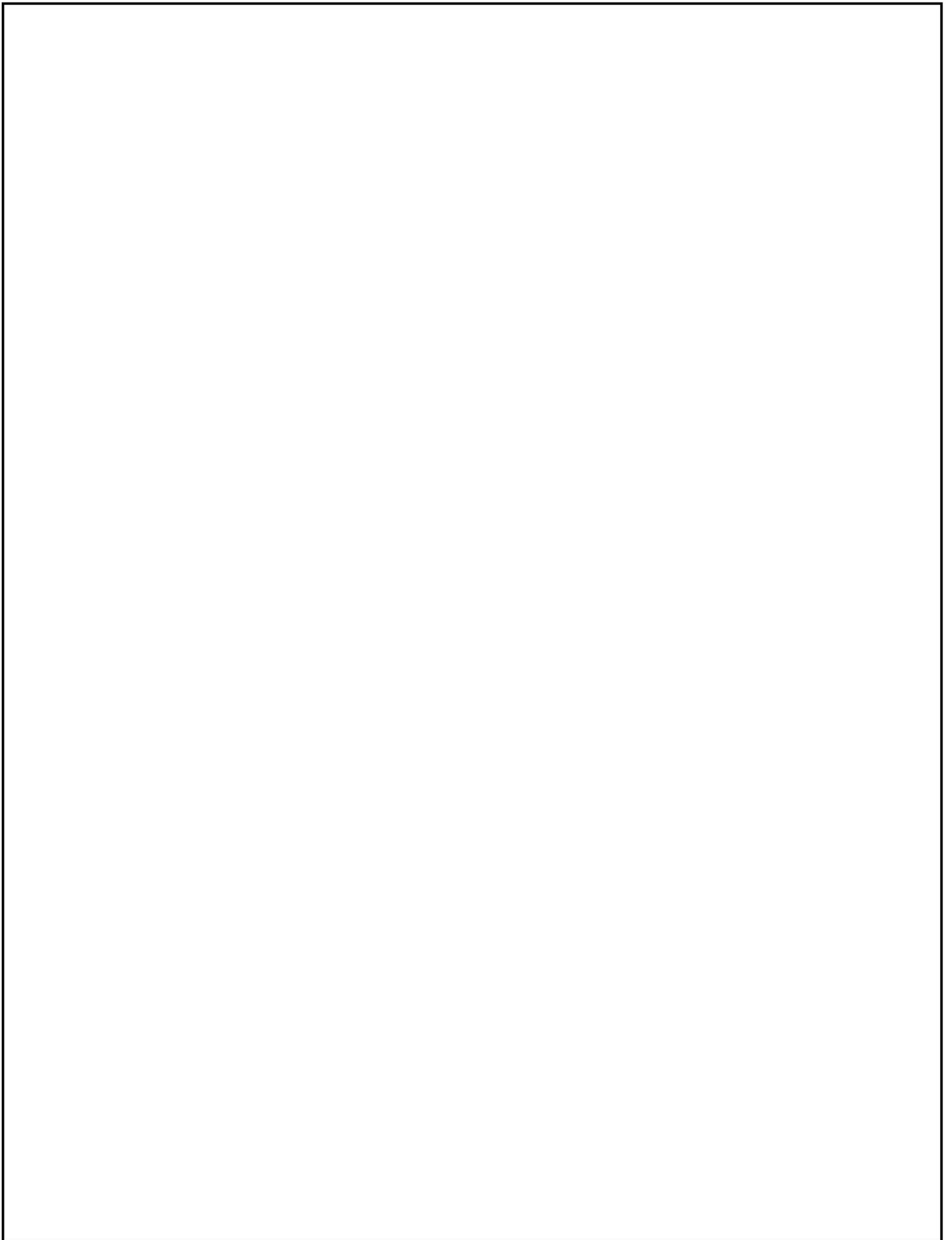
À tout le moins, cette approche vous permettra-elle de mieux jouer au ping-pong.

REFERENCES

- Gallwey, T. (1979) *The inner game of tennis*. New York: Bantam Books.
Herrigel, E. (1989) *Zen in the art of archery*. New York: Vintage Books.
Sightless in Georgia: Lucky McDaniel teaches instinct shooting, *Sports Illustrated*, 26:5, January 9, 1967.

⁹³ John emploie l'expression « comprehensive undertaking ».

⁹⁴ À ce sujet, lire l'article, *Y a-t-il un facteur génétique au bégaiement ?* page 65.



CRÉER UN CADRE PROPICE À LA FLUIDITÉ

Vous avez déjà eu une bague sertie d'une pierre précieuse ? Vous en avez une à votre doigt présentement ? Observez-la bien de plus près.

Observez bien la monture qui retient cette pierre. Les contours de la monture épousent parfaitement les formes de cette pierre précieuse.

Disons que votre bague contient un diamant de un carat. Croyez-vous pouvoir la remplacer par un diamant de deux carats ?

Certainement pas sans changer de monture.

Cela semble évident, n'est-ce pas ?

Maintenant, pensez-y ! Il en est de même pour votre élocution. Vous - le vous intégral - êtes la monture de votre élocution. Et les seules habitudes de langage avec lesquelles vous serez confortable sont celles qui reflètent votre personnalité.

Revenons à notre pierre précieuse. Vous pouvez essayer d'ajuster une autre pierre dans la monture existante. Elle pourrait même y tenir ... un certain temps. Savez-vous ce qui se produira tôt ou tard ? La monture ne pourra tolérer bien longtemps le manque de précision dans l'ajustement. Un jour que vous n'y porterez aucune attention ... POP ! ... la pierre tombera.

N'est-ce pas là l'expérience qu'ont connue tant de personnes qui bégaiant avec les thérapies ? Vous avez allongé plusieurs milliers de dollars afin de suivre un Programme d'établissement de la fluidité (a Precision Fluency Shaping Program), ou le programme dit "Air Flow", ou vous avez utilisé, pendant des mois, le Delayed Auditory Feedback ou vous avez entrepris tout autre programme exigeant des efforts personnels. Probable que vous n'avez connu aucun progrès. Ou, encore plus frustrant, vous avez substantiellement amélioré votre niveau de fluidité pour le voir régresser les semaines ou les mois suivants.

Puis vous vous interrogez : "Pourquoi ?" "Pourquoi, pourquoi, pourquoi ?"

Vous ne trouverez pas la réponse en continuant à chercher le Saint Graal (la thérapie qui fonctionne parfaitement, en tout temps). Vos chances de succès seront bien meilleures si vous modifiez le "cadre" qui supporte vos habitudes particulières de langage.

Laissez-moi vous expliquer.

ALIGNER TOUS LES ÉLÉMENTS

Votre cerveau et votre corps sont des mécanismes remarquablement interconnectés. Je le constate chaque mois lorsque je vois mon ostéopathe. Mon problème est un muscle endolori au bas du dos, une de ces douleurs frustrantes profondément ancrée sur laquelle je ne peux mettre le doigt, mais qui me fait mal chaque fois que je me penche. Pourtant, le Dr. Chapman ne commence jamais son travail au bas de mon dos. Cela vient plus tard. Elle commence aux hanches, se dirige vers la cage thoracique, tout en détendant d'autres muscles dont je n'aurais jamais pensé qu'ils étaient impliqués dans ma douleur.

J'ai constaté que le corps lui-même est un réseau d'interconnexions. Lorsqu'un muscle est douloureux, j'ajuste, bien qu'inconsciemment, d'autres muscles pour compenser. Non seulement le Dr. Chapman doit elle soulager la douleur de mon muscle endolori, mais elle doit aussi travailler tous les muscles qui y sont reliés dans les autres parties de mon corps. À défaut de neutraliser le "système" que j'ai créé pour compenser ma douleur dorsale, ce muscle soulagé se retrouvera dans un environnement "étranger" - c'est-à-dire un environnement qu'il avait créé pour supporter un muscle endolori. Devinez ce qui se passera ! La nature ayant horreur du déséquilibre, je rétablirai, peu importe comment, ma douleur dorsale afin que le système compensatoire que j'ai créé soit de nouveau en équilibre.

Autrement dit, mon muscle douloureux est la "pierre précieuse". Et le reste de mon corps est la "monture" qui retient en place cette pierre précieuse.

Votre psychique travaille de la même façon.

En tant qu'enfant avec une difficulté d'élocution, vous avez instauré certains ajustements psychologiques pour compenser votre bégaiement ... et tout spécialement pour les sentiments négatifs associés au bégaiement.

Avec les années, ces ajustements sont devenus parties intégrantes de votre personnalité. Vous pouvez, par exemple, être devenue une personne faible et dépendante, pour qui d'autres personnes doivent parler. Vous avez peut-être évité de partager vos émotions parce que les émotions - colère, frustrations et même la joie - vous font bégayer davantage.

Et bien sûr, les personnes qui bégaiant ne doivent jamais s'affirmer car leur élocution plus lente serait alors imposée aux autres. Parce que vous recherchez désespérément l'approbation des autres, vous avez toujours adopté une attitude d'infériorité.

Vous comprenez ce que je veux dire ?

Puis un jour, dans la trentaine, vous lisez un article sur une thérapie qui semble miraculeuse. Son efficacité a été confirmée par plusieurs personnes. Alors vous y investissez argent, efforts et temps pour y participer.

Voilà que les résultats sont bons. Pour la première fois vous parlez librement dans le bureau du thérapeute. C'est excitant. Avec l'encouragement du thérapeute, vous affrontez le monde réel, vous surmontez la peur de parler à des étrangers, vous faites de nombreux appels téléphoniques pour poser des questions sur des marchandises que vous n'achèterez jamais, vous prouvant ainsi que le monstre avait, en réalité, des pieds d'argile, qu'on pouvait le vaincre. Il est évident qu'une telle amélioration ne peut être atteinte par tout le monde ; mais quiconque y met l'effort connaîtra une certaine amélioration.

Puis la thérapie se termine. Fort de vos succès, vous évoluez de vos propres ailes.

Puis un jour, c'est la rechute.

Qui sait par quoi elle est venue ? Votre patron qui est trop paternaliste. Un espoir évanoui. Un amour déçu. Ou, pourquoi pas, un alignement défavorable des planètes.

Vous savez, en revanche, que vous êtes retombé dans cet ancien et détestable territoire familial. Bloqué. Craintif. Impuissant. Disfluide comme pas un. Votre nouvelle perte de confiance vous a tiré le tapis sous les pieds. Par désespoir, vous retournez dans vos vieilles habitudes de langage, jusqu'au jour où vous constatez que c'est exactement comme si ce grisant séjour chez le thérapeute n'avait jamais eu lieu.

Ce résultat est absolument prévisible.

C'est que, voyez-vous, vous pensiez pouvoir changer la pierre sans changer la monture.

Avez-vous entrepris quoi que ce soit pour votre sentiment d'impuissance ? Ou votre réticence à communiquer vos sentiments ? Ou votre manque d'affirmation personnelle ? Ou votre refus d'être totalement responsable de vous-même ? Ou sur ce besoin constant et oppressant d'approbation des autres ?

Ah ! Vous n'avez rien fait !

Pourtant, ce sont-là des ajustements que vous avez faits pour supporter une habitude de bégaiement. À défaut de modifier les composantes de ce système, ce dernier s'est contenté d'attendre discrètement que la composante manquante - votre bégaiement - réapparaisse.

Assurément, un jour, il réapparaît.

Et tout redevient en équilibre.

Puis arrive la National Stuttering Association (ou tout autre groupe encourageant la croissance personnelle.) Cette organisation vous dit : "Il est maintenant temps de prendre ta vie en charge. Dès maintenant. Avant même que tu ne deviennes fluide. Avant que toutes les conditions soient propices. Dès cette minute. Voilà une incroyable opportunité. Vous avez peur de faire des discours ? Venez à une de nos rencontres et tentez votre chance. Peur d'être responsable de vous-même ? Écrivez à d'autres personnes qui bégaient pour les inciter à se regrouper (à assumer une responsabilité quelconque au sein de l'organisation ; après tout, nous sommes les seuls à pouvoir y donner vie.)"

Vous avez peur d'inviter une fille à sortir ? Tentez tout de même votre chance. Si vous échouez, partagez cette expérience avec d'autres membres de votre groupe. Et si vous êtes trop éloigné d'un chapitre de la NSA, écrivez un article à ce sujet pour son mensuel. Mais de grâce, parlez-en au moins avec un ami.

Vous ressentez le besoin d'avoir un chapitre de la NSA afin de vous aider ? Mais il n'y en a aucun dans les environs. Alors, établissez-en un vous-même. (Bien des gens le font.) La NSA a tous les outils pour vous aider.

Si, comme la plupart d'entre nous, vous vous demandez comment vous affirmer (nous confondons affirmation de soi et agressivité - grande nuance !) inscrivez-vous à un cours d'affirmation personnelle. Si cela vous fait trop peur, achetez au moins un livre sur le sujet, puis lisez-le.

Si vous n'avez jamais échangé avec quelqu'un d'autre sur le bégaiement et que vous pensez qu'il n'y a personne, dans votre entourage immédiat, avec qui vous pourriez en parler, alors écrivez à un membre de la NSA. Vous ne savez pas à qui écrire ? Écrivez-nous pour nous informer de votre désir de correspondre et nous publierons vos coordonnées dans le mensuel de la NSA, *Letting Go*. Je vous garanti que vous trouverez un correspondant – et probablement plus d'un – quelqu'un qui saura exactement d'où vous venez ; quelqu'un qui pourra partager avec vous plusieurs expériences que vous aurez vécues en commun.

Toutes ces actions auront des retombées positives car elles vous aideront à modifier ces comportements très négatifs et répressifs qui perpétuent vos blocages d'élocution.

Il est paradoxal que seulement une personne sur dix entreprenne un tel cheminement. La plupart d'entre nous continuerons à vouloir changer notre bégaiement sans en changer la "monture" qui maintient ce comportement bien en place.

Pourquoi ? Parce que nous avons tellement investi dans le statu quo. On n'aime peut-être pas notre situation présente, mais elle nous est familière et parfaitement prévisible. Prendre une chance signifierait s'aventurer vers l'inconnu.

Et la plupart d'entre nous n'aimons pas l'inconnu. Nous sommes comme cet homme qui perd ses clés de voiture le soir sur la pelouse mais qui continue à les chercher sur le

179 *Créer un cadre propice à la fluidité.*

trottoir sous l'éclairage de la rue ... tout simplement parce qu'il voit mieux. Nous refusons de prendre des risques. Pourtant, il y a peu de chances de succès dans un environnement familier et sécuritaire. Observez seulement votre taux de succès jusqu'à maintenant. Pour découvrir ce que vous cherchez, il vous faut regarder là où vous n'avez jamais regardé auparavant.

Alors ... besoin d'un coup de pouce pour débiter ? Voici un exercice très simple. Énumérez tous les moyens qui vous viennent à l'esprit et que vous avez utilisés pour adapter votre vie à cause du bégaiement.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

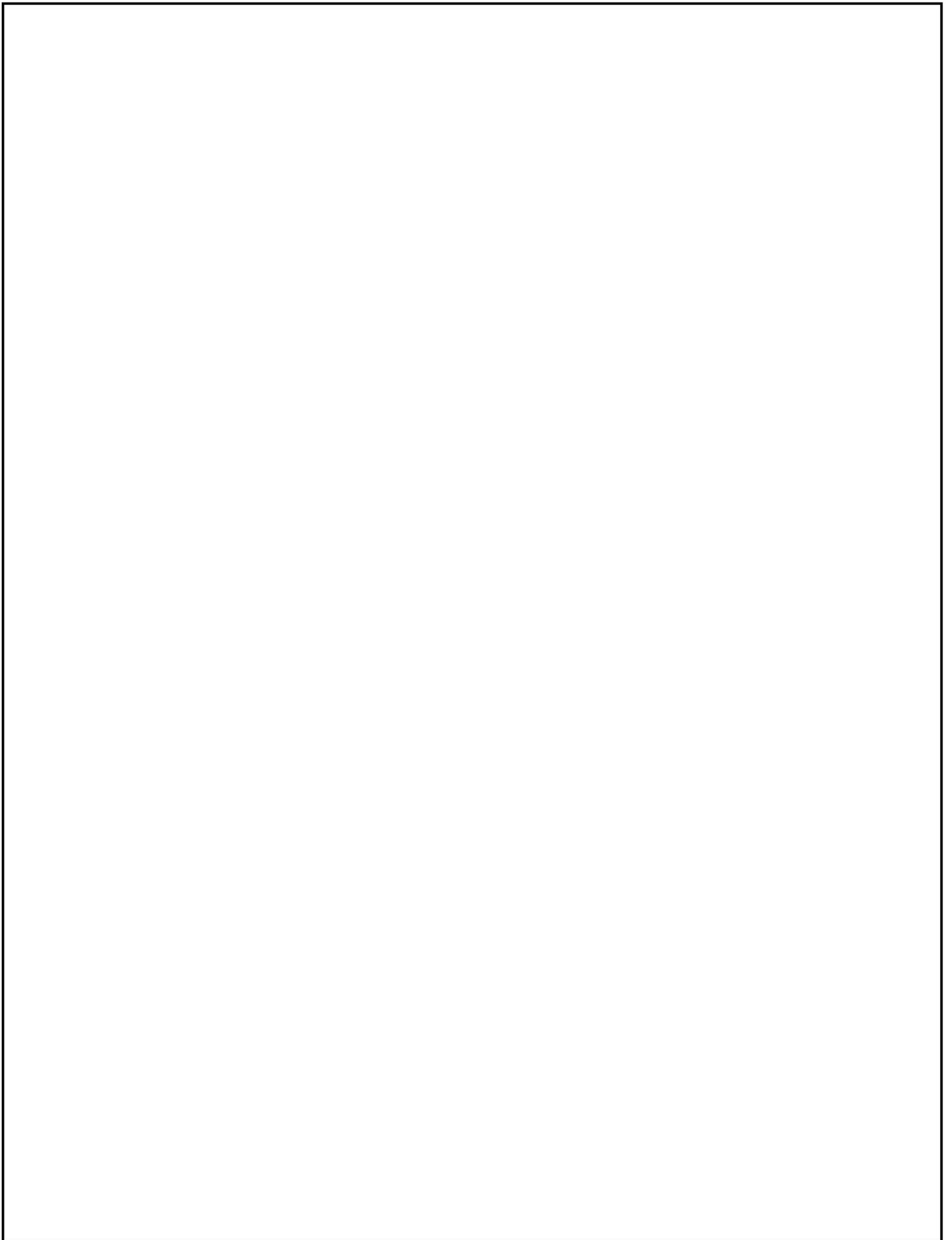
Maintenant, marquez d'un trait tous ceux que vous désirez abandonner. Voyons si vous êtes vraiment déterminé.

Sur une autre feuille, dressez une liste de ce que vous êtes disposé à entreprendre, dès maintenant, pour corriger cette faiblesse. Indiquez également quand vous débuterez ce travail.

Je vous mets au défi d'entreprendre la première étape.

Une dernière remarque. J'ai eu le privilège de côtoyer des personnes qui ont vraiment amélioré leur habileté à communiquer. Certaines d'entre elles ont connu de remarquables progrès en thérapie. Mais toutes, sans exception, avaient déjà implanté dans leur vie les changements nécessaires favorisant une façon de parler plus facile, plus fluide.

Souvenez-vous ! Vous désirez une autre pierre précieuse ? Il faut d'abord changer la monture.



PROFITER DES RESSOURCES D'INTERNET

Le bégaiement est un problème pour lequel l'individu se sent bien seul. Si, enfant, vous étiez dans la même situation que moi, vous avez probablement connu une autre personne qui trébuchait ou bloquait sur les mots. Mais à cause de la honte et de cette sensation de rejet associées au fait d'être « bègue », la possibilité d'échanger sur ma condition avec un autre de mon âge était pratiquement nulle. J'étais bien trop occupé à composer avec ma propre négation, mon refus de voir la vérité.

J'ai donc grandi avec un sentiment d'inhibition par rapport à mon élocution.

Pour la plupart des PQB⁹⁵, leur capacité à communiquer n'a que peu de chance de s'améliorer avec le temps. Cela s'explique par le fait que le pourcentage d'individus atteints de bégaiement chronique est peu élevé. La plupart des experts évaluent ce pourcentage autour d'un pourcent de la population, taux qui peut sembler élevé si on exclut les enfants manifestant des disfluences développementales, condition qui disparaît d'elle-même au fur et à mesure que l'enfant apprend à maîtriser le langage.

Pas étonnant qu'il soit difficile de trouver une autre personne ayant connu les mêmes difficultés et avec qui on pourrait échanger notre vécu et nos idées.

Il n'a pas été plus facile pour les PQB d'échanger des idées avec la communauté professionnelle. Lors d'une relation thérapeutique, la majorité du temps est attribué à la thérapie. Et dans cette relation patient/thérapeute, les parties s'en tiennent généralement à leur rôle respectif. Il y a donc peu d'encouragement de la part de ceux qui traitent, ou font de la recherche sur le bégaiement, à collaborer en tant que collègues avec les PQB pour rechercher les vérités sous-jacentes.

C'est vraiment dommage, la communauté des personnes qui bégaiant ayant toujours été une véritable source de visions créatives sur le bégaiement. Si seulement on faisait appel à cette ressource.

Certains professionnels éclairés ont établi un pont entre les deux solitudes, et cette collaboration avec la communauté des PQB a été très fructueuse. Les non-professionnels peuvent, en effet, être des observateurs avertis de leurs propres habitudes de langage. Leur perspective d'« initié » peut leur fournir de précieuses connaissances sur la nature du bégaiement, connaissances auxquelles le professionnel moyen a difficilement accès, celui-ci devant considérer le problème d'un point de vue externe. Et cela est spécialement vrai du petit nombre de personnes ayant surmonté leur bégaiement par eux-mêmes, sans thérapie. S'ils ont été de bons observateurs, ils ont une perspective unique de tout le processus de rétablissement et de ce qu'il implique. Hélas, ces individus n'avaient pas un lieu commun, un forum qui leur permettrait de partager ce qu'ils ont appris, privant ainsi la communauté professionnelle de leurs connaissances et de leur sagesse.

⁹⁵ Personnes qui bégaiant.

Du moins, jusqu'à nos jours.

UN LABORATOIRE AMBULANT

Au début de la quarantaine, j'étais frustré de ne pas avoir d'endroit pour partager mon expérience. Cela faisait 15 ans que je fonctionnais comme mon propre laboratoire ambulante. Si j'avais une théorie sur ce qui pouvait améliorer mon éloquence, je n'avais pas à demander de subvention ou à chercher du financement pour diriger une étude. Je n'avais qu'à me rendre à l'épicerie du coin et à demander un contenant de lait. Je savais si mon idée portait fruit une fois arrivé sur cette difficile consonne « c ».

J'ai mis au point et expérimenté plusieurs idées et approches. J'ai demandé des milliers de correspondances d'autobus dont je n'avais nul besoin. J'éprouvais ma plus récente théorie chaque fois que je demandais de « faire le plein d'essence. »

Cette auto-observation se trouvait facilitée par ma participation active dans ce mouvement naissant de programmes de croissance personnelle qui émergeaient en Californie à la fin des années 1960, début des années 1970. Ces programmes, certains ne s'étendant que sur un week-end alors que d'autres impliquaient des réunions hebdomadaires pendant plusieurs années, me placèrent dans un environnement offrant un haut degré de rétroaction, tout en me permettant de bien observer mes habitudes de pensées, ce que je ressentais et comment je me débrouillais. Bien que je travaillais sur des questions personnelles plus cruciales que mes blocages chroniques, je n'ai pu m'empêcher de constater la corrélation entre la personne que j'étais et ma capacité à m'exprimer.

Arrivé à la trentaine, le bégaiement avait disparu ; il ne faisait plus partie de ma vie. J'avais l'impression d'avoir appris quelque chose d'utile. Mais comment partager cette information ? Mis à part un cours occasionnel au San Francisco State College, il n'y avait aucune opportunité de la sorte s'offrant à moi.

Tout cela changea avec la fondation du National Stuttering Project en 1977. Pour la première fois, j'avais un médium où partager ce que je savais ; en retour, je commençais à mieux évaluer à quel degré mon expérience se comparait à celle des autres. Plusieurs nouveaux membres partageaient les mêmes intérêts et le temps passé ensemble commençait à payer d'importants dividendes pour nous tous.

Ce forum de libre communication créé par le NSP devait connaître une croissance exponentielle lorsque John Ahlbach en prit la direction comme directeur exécutif en 1981. Il décida de publier mensuellement un bulletin du NSP, *Letting GO*, - action qui projeta dans l'univers une véritable explosion d'informations de première main sur le bégaiement. Pendant plus de 20 ans, la sagesse collective qui émergeait de cette publication de qualité continua d'élargir son bassin de lecteurs de PQB et des communautés professionnelles. On pouvait y lire des anecdotes/histoires personnelles, des conseils, des théories, des poèmes, les mots du sage, des rapports et des avancées, des messages d'espoir et y trouver de l'inspiration – littéralement, des millions de mots. *Letting GO* a grandement contribué à insuffler un sentiment d'appartenance à la communauté des PQB tout en attirant l'attention des orthophonistes. Aujourd'hui,

plusieurs cliniciens et enseignants considèrent les articles du *Letting GO* comme un excellent outil les aidant à mieux comprendre le bégaiement ainsi qu'un instrument pédagogique pour les nouveaux étudiants.

Mais les mots ne sont pas le catalyseur de changement le plus important ; c'est plutôt le *dialogue*. Lorsque des individus initient un dialogue, les idées vont et viennent tout en en initiant de nouvelles. Mais souvent le dialogue est le chaînon manquant chez les PQB. C'est un avantage que de demeurer non loin de là où il y a un chapitre d'un groupe d'entraide et de pouvoir participer aux réunions, assister aux occasionnels ateliers ou à une convention annuelle. Mais la plupart des gens ne le peuvent pas. De plus, jusqu'à maintenant, il n'y avait que peu d'occasions pour les PQB de dialoguer directement avec la communauté professionnelle.

CRÉER UN FORUM MONDIAL

Puis arriva Internet, faisant littéralement exploser les occasions d'échanger librement.

Je m'abonnai à Internet au début des années 1990 afin de profiter des courriels. Peu de temps après, j'appris l'existence d'un forum Internet sur le bégaiement. Organisé à ses débuts par le professeur Woody Starkweather de l'Université Temple comme outil s'adressant à la communauté professionnelle pour échanger des idées, le STUTT-L listserv (comme on désigne certains forums sur Internet) s'avéra être quelque chose de plus que cela. Cette liste comptait une soixantaine d'abonnés de l'université et de communautés cliniques ; mais certains échanges forts intéressants prenaient place entre les professionnels et un petit nombre de PQB ayant réussi à se joindre à cette liste. J'étais vraiment content de voir que cela se produisait. Enfin l'instrument que je recherchais : l'occasion de dialoguer activement avec une multitude de personnes, incluant des membres de la communauté professionnelle ; je pouvais maintenant partager mes idées et mes expériences et répondre à ceux qui partageaient les leurs.

De nos jours, il existe de nombreux sites d'échange et des clubs de bavardage sur le bégaiement comptant des milliers d'abonnés de par le vaste monde. Le volume de dialogues et de données qui vont et viennent entre les diverses communautés du bégaiement est vraiment stupéfiant. En une seule journée, vous y trouverez une vraie richesse d'expériences personnelles, d'idées utiles, des commentaires sur d'autres messages personnels, des débats animés, des théories sur les animaux, d'importantes annonces – name it. Vous partagerez des idées avec des PQB qui se connectent à partir de plusieurs douzaines de pays du monde entier, tout autant qu'avec d'occasionnels parents, des orthophonistes et des chercheurs.

Si vous désirez accroître vos connaissances sur la nature du bégaiement – ou si l'idée de développer de nouveaux concepts innovateurs vous motive – ces forums constituent le meilleur endroit. Si vous avez accès à un ordinateur et à Internet par l'intermédiaire d'une université, de votre entreprise, d'une agence gouvernementale ou par un fournisseur Internet, je vous énumère ci-après ce que vous devez savoir pour profiter des ressources grandissantes d'Internet qui vous sont maintenant disponibles.

NOTE DU TRADUCTEUR : John énumère ensuite les adresses de divers sites anglophones d'intérêt avec une brève description. Je me contenterai de les énumérer et de résumer l'essentiel des commentaires de John. La traduction intégrale s'arrête donc ici pour reprendre plus loin.

Club de bavardage : <http://health.groups.yahoo.com/group/stutteringchat>

Le groupe le plus nombreux associé au bégaiement (1 500 membre en 2008). Composé presque exclusivement de PQB et de quelques orthophonistes.

Support pour le bégaiement : http://health.groups.yahoo.com/group/stuttering_Support

Créé pour tous ceux qui sont intéressés par le bégaiement.

Neuro-sémantique du bégaiement :

<http://groups.yahoo.com/group/neurosemanticsofstuttering>

Un groupe vraiment intéressant dont l'objectif pourrait se décrire comme « apprendre à contrôler son cerveau. » Ma victoire sur le bégaiement a été substantiellement facilitée par différentes ressources que j'ai acquises afin de m'aider à gérer et à contrôler mes pensées. Je réalise maintenant combien est importante la gestion de la pensée dans un processus de rétablissement. Maxwell Maltz, auteur du livre *Psycho-Cybernetics* (publié au début des années 1960), en vint à déduire, et avec raison, que c'est l'image que se fait d'elle-même une personne qui contrôle vraiment ses états psychologiques et émotionnels. La sémantique générale aide aussi à contrôler les pensées. La sémantique générale devait ouvrir la voie à la Programmation neuro-linguistique qui elle, à son tour, donna naissance à la Neuro-Sémantique.

L'Institute for Neuro-Semantics a son site Internet : www.neurosemantics.com . Cliquez sur le lien « stuttering ».

LISTSERVS

Bien que les listservs ne soient pas aussi actives que les clubs de bavardage, vous pourriez vouloir y jeter un coup d'œil. Les adresses sont les suivantes :

STUTT-L@templeuniversity.edu (Temple University)

STUTT-HLP@ecnet.net (Western Illinois University)

STUTT-X@lists.asu.edu (Arizona State University)

Afin de vous enregistrer sur le listserv STUTT-L, adressez votre courriel à listserv@listserv.temple.edu et entrez *subscribe stutt-l* sur le lien objet.

185 Profiter des ressources d'Internet

STUTT-HLP fut conçu comme liste de support où les personnes peuvent discuter de questions personnelles. Les discussions académiques ne sont pas bienvenues. Pour vous y inscrire, envoyer un courriel à listproc@ecnet.net et inscrivez *subscribe stut-hlp* sur la ligne objet.

Pour vous abonner à Stutt-X listserv, envoyez votre courriel à listserv@lists.asu.edu et inscrivez *subscribe stutt-x* sur la ligne objet.

Une fois inscrit sur une listserv, tout message adressé à une personne sur la conférence sera également copié à toutes les autres qui sont enregistrées. En revanche, vous recevrez une copie de tout message rédigé par d'autres membres pour d'autres membres.

UNE ARCHIVE EN PLEINE EXPANSION

Les listservs ne constituent qu'une partie des ressources incroyables d'Internet. Vous demandez-vous comment composer avec le bégaiement de votre enfant ? Où vous adresser ? Où trouver une référence afin de connaître les compétences que doit posséder un thérapeute ? Vous rédigez un texte sur bégaiement ? Vers qui vous tourner pour trouver de l'aide ? Où trouver un point de vue plus personnel sur le bégaiement que celui des livres d'université ? Supposons que vous êtes un enseignant au collégial et que vous planifiez un cours sur le bégaiement. Où trouver des exemples représentatifs d'autres cours sur le sujet ? Tout cela est disponible à quelques clics près sur la Stuttering Home Page de la Mankato State University.

Initié par le professeur Judy Kuster, cette archive en pleine expansion fut la première ressource sur le bégaiement instantanément accessible de n'importe où dans le monde. Vous serez surpris par l'ampleur des informations qui y sont disponibles – de tout, dont des témoignages personnels sur le bégaiement de certaines personnes, des travaux de recherche, des brochures utiles pour les parents, une énumération des groupes d'entraide à l'échelle internationale – name it. Le site Mankato est accessible sur www.stutteringhomepage.com

Voici quelques autres sites web intéressants :

La National Stuttering Association, le plus important groupe d'entraide aux États-Unis – www.nsastutter.org.

The Stuttering Foundation of America offre une grande variété de livres et de brochures sur le bégaiement – www.stutterSFA.org.

The Canadian Association for People who stutter (CAPS), le plus important groupe d'entraide au Canada – www.webcon.net

La British Stammering Association – www.stammering.org

The International Stuttering Association (ISA), formée de groupes d'entraide répartis à travers le monde. Leur site web comprend également leur publication, *One Voice*, que vous pouvez télécharger en format PDF – www.stutterisa.org.

D'autres sites web sont énumérés sur la Stuttering Home Page ; vous pouvez aussi y accéder en utilisant l'un ou plusieurs des nombreux navigateurs web.

VOUS N'AVEZ PAS À CHEMINER SEUL (reprise de la traduction intégrale)

Un des meilleurs moyens de mettre un terme à l'emprise du bégaiement sur votre vie, c'est de le démystifier. Cela implique d'en apprendre autant que possible sur le système du bégaiement dans son entier.

Il est bon de connaître les expériences que d'autres personnes ont eues avec le bégaiement afin de constater la similarité de ces expériences avec la vôtre. Il vous faut aussi pouvoir partager - vos idées, vos craintes, vos espoirs et vos ambitions - et constater que vous pouvez communiquer votre message et influencer les autres. Tout ceci fait partie du processus de prise en charge, de découvrir que vous n'êtes plus une victime mais un agent de changement.

Les organismes d'entraide, et surtout l'Internet, vous offrent le moyen de voir tout ceci se concrétiser. Grâce à cette communauté des plus empathiques, vous pouvez tout apprendre sur la nature du bégaiement et sur vous-même. Ce sont là des informations qui amélioreront votre capacité à mieux communiquer de plusieurs manières, en tout cas plus que vous ne l'imaginiez.

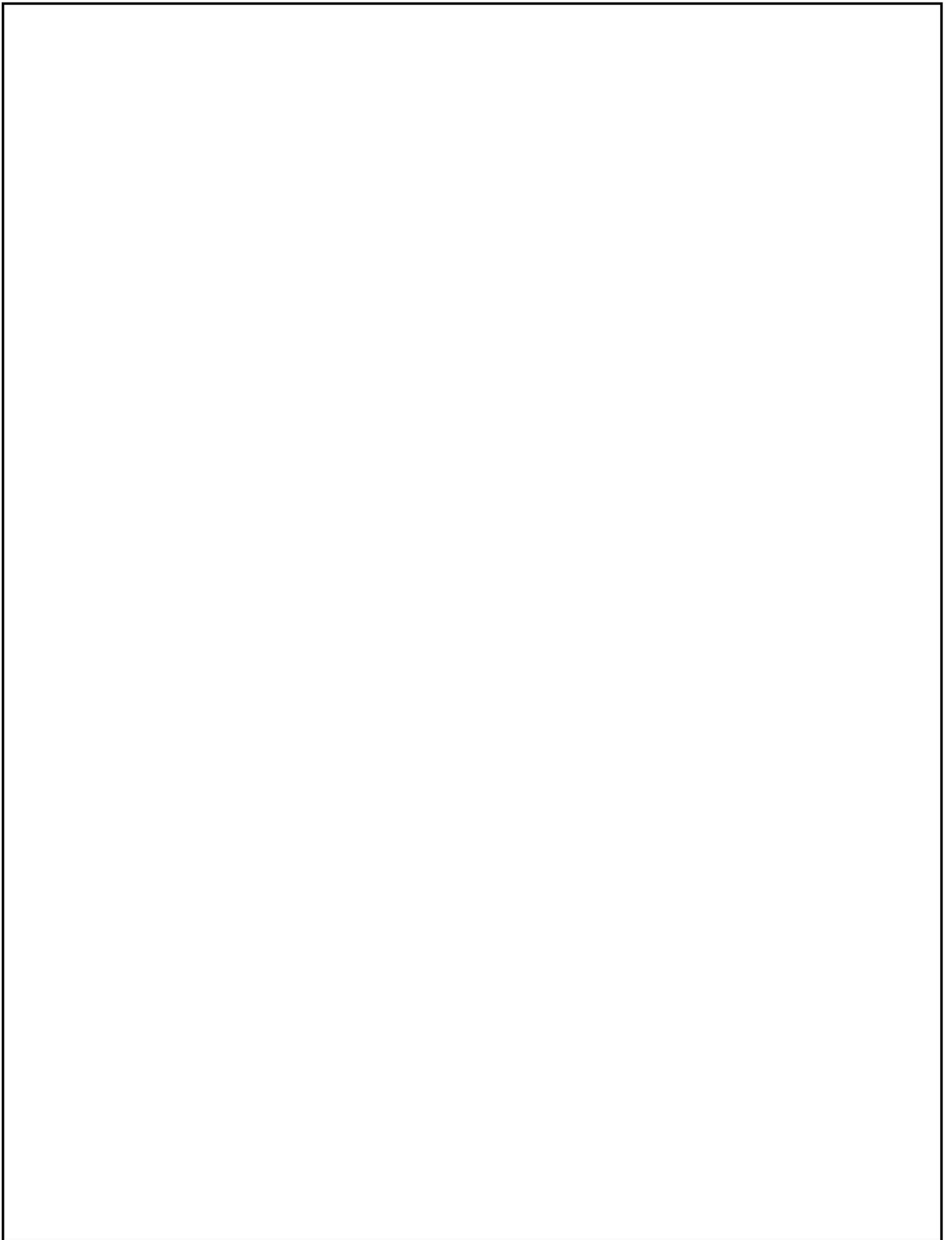
Mais je vous préviens. L'internet est une drogue ; alors, préparez-vous à plusieurs longues nuits.

Si vous vous connectez sur Internet, j'aimerais que vous me contactiez, que vous soyez du Tennessee, de Montréal, de Paris ou de Dakar.

(Signé) stutterhexagon@aol.com

PARTIE
2

*Comment vaincre vos peurs de
parler en public*



INTRODUCTION À « SPEAKING FREELY »⁹⁶

Afin de maîtriser une discipline – qu’il s’agisse d’apprendre à peindre, à jouer au tennis ou de parler en public⁹⁷ – il vous faut un environnement favorable qui vous permettra de pratiquer, d’expérimenter, de vous laisser aller et de faire confiance à votre moi supérieur sans crainte de représailles. J’ai appris cela au début des années 1960 lorsque j’entrepris une courte formation de judo.

Lors d’une des toute premières leçons, on nous montra comment rouler au sol. Puis l’instructeur divisa le plancher en parties individuelles et nous demanda de pratiquer tous en même temps. Mais mon espace était si restreinte que je craignais de rouler en angle et de frapper du pied mon voisin. Difficile dans ces conditions de relaxer suffisamment pour pouvoir se concentrer sur l’acquisition de cette technique. Cette situation perdura jusqu’à ce que le nombre de personnes sur le plancher fut réduit. C’est alors seulement que je me sentis suffisamment libre de pratiquer sans me retenir.

La recette est la même lorsqu’il s’agit de la peur de parler devant d’autres. La plupart d’entre nous avons ressenti cette pression qui se manifesta lorsque, tout jeunes, nous avons vécu nos premières expériences de parler devant des groupes. Lorsque le professeur nous appelait, le sentiment de devoir bien paraître devenait accablant. On s’imposait une telle pression à performer et à plaire au professeur et aux autres étudiants qu’on oubliait complètement de réfléchir sur la façon dont nous aurions aimé vivre l’expérience pour *nous* faire plaisir. Évidemment, le problème prenait une toute autre ampleur pour ceux qui doivent en plus composer avec un problème de bégaiement. Avec le temps, un réflexe de retenu s’installa par défaut chaque fois qu’on devait parler en groupe.

Tout comme me l’apprit le judo, afin de pouvoir se laisser aller et de permettre à notre moi intuitif de prendre le contrôle, il faut un endroit où on se sentira suffisamment libre d’essayer des choses sans se soucier du résultat.

Et c’est là le secret de l’efficacité de Speaking Freely, un programme informel d’apprentissage de l’art oratoire afin de devenir plus confiant et plus confortable en parlant devant des gens.

⁹⁶ Speaking Freely veut dire parler librement. Étant donné qu’il s’agit d’un programme adapté pour la National Stuttering Association (NSA) à partir du concept de Speaking Circle mis au point par Lee Glickstein, je préfère, pour le moment, garder le nom original.

⁹⁷ Dans ce texte, public speaking sera traduit tantôt par « parler en public », tantôt par « art oratoire », les deux étant synonymes dans le contexte de ce texte ; il en est autrement dans toute autre situation.

LE FORMAT DE BASE

Speaking Freely constitue un programme vraiment efficace pour nous aider à travailler sur nos craintes de performer – et spécialement ces peurs qui sous-tendent un bégaiement chronique. Il s’agit d’un format favorisant la transformation de soi car il ne s’adresse pas uniquement à l’élocution de la personne, mais aussi à l’individu *tout entier*.⁹⁸ Il offre quelque chose difficilement disponible ailleurs : un bloque substantiel de temps ininterrompu pour bien se faire entendre tout en étant appuyé par un groupe d’auditeurs attentifs.

La situation est organisée de manière à ressembler à une véritable (c’est-à-dire risquée) expérience oratoire. Mais en même temps, les façons dont l’auditoire appuie l’orateur rendent la situation totalement sécuritaire. Et c’est justement cette combinaison de risque et de sécurité qui lui donne un impact si puissant.

Commençons par l’organisation physique du lieu. Les chaises ou les fauteuils sont normalement disposés comme dans un théâtre. Un environnement idéal comprend un microphone, un éclairage dirigé sur l’orateur, une vidéo caméra afin d’enregistrer les discours des participants. Certains groupes ont même un podium portatif qu’ils installent pour la réunion. Ces équipements contribuent à recréer l’environnement d’une *véritable* situation d’art oratoire. Oh, bien sûr, le programme Speaking Freely peut tout aussi bien être efficace sans tous ces équipements ; mais le fait de les avoir ajoute un certain réalisme au contexte. L’endroit peut tout aussi bien être le salon d’un membre qu’une petite salle de réunion.

Chaque semaine, vous apportez votre DVD-RW personnel (ou tout autre support physique adapté à la vidéo caméra) sur lequel vos interventions de la soirée seront enregistrées. Vous pourrez donc les visionner à votre guise pendant la semaine. (Ces DVD-RW vous appartiennent.) Lors de la réunion suivante, vous placerez le DVD-RW à la fin du dernier enregistrement pour y ajouter vos interventions de la soirée. Pour un groupe comptant entre 8 et 10 participants, il faut prévoir en général entre deux et deux heures et demie pour la réunion. Des groupes plus petits prendront proportionnellement moins de temps.

Lors d’une séance de Speaking Freely, chaque participant aura l’occasion de parler deux fois. D’habitude, la première intervention dure trois minutes alors que la seconde s’échelonne sur cinq minutes. Après la seconde intervention, le facilitateur vous demande comment fut votre expérience et invitera ensuite les autres participants à émettre des commentaires positifs – non pas sur le sujet de votre intervention, mais plutôt sur ce que les autres ont apprécié de vous. Les participants n’ont d’ordinaire aucune idée de ce dont ils parleront jusqu’à leur arrivée à la réunion et, bien souvent, même pas à ce moment.

⁹⁸ Traducteur : j’en ai fait l’expérience aux Toastmasters sur une période d’un peu plus de 4 ans.

Généralement, le sujet vient spontanément – ce qui se produit présentement dans votre vie, un article que vous avez lu dans les journaux/magazines ou tout autre sujet que vous désirez partager avec les autres. Il arrive que vous trouviez votre sujet suite à quelque chose qu'un autre a dit lors de son intervention. En fait, le sujet importe peu.

LE RÔLE DE L'AUDITEUR

Les auditeurs tiennent un rôle actif dans un programme Speaking Freely. En tant que membre de l'auditoire, votre mission ne se limite pas à faire acte de présence. Vous avez la responsabilité d'être totalement disponible pour l'orateur, en lui réservant toute votre attention par ce que nous désignons « les yeux intéressés »⁹⁹. Cela signifie que vous ne vous contentez pas de regarder froidement l'orateur ; vous canalisez plutôt toute votre attention sur cet individu d'une manière encourageante, réceptive et sans porter de jugement. Vous écoutez non seulement ce que dit cette personne, vous écoutez aussi le genre de personne qu'est l'orateur.

La plupart des gens grandissent avec une peur innée des auditoires. Ils perçoivent leurs auditeurs comme critiques et juges, ce qui les amène à s'inquiéter de « faire cela de la bonne façon. » Mais lorsque l'orateur perçoit ses auditeurs (auditrices) comme l'appuyant, il lui est alors plus facile d'éteindre le censeur interne. C'est la raison pour laquelle il est très important pour l'auditeur de garder son regard sur l'orateur, même lorsque celui-ci ne le regarde pas. Puis lorsque l'orateur vous regarde à nouveau, il est immensément rassurant pour ce dernier de constater que vous êtes toujours attentif au lieu de promener votre regard partout ou de consulter votre agenda, ou d'être autrement distrait.

LE RÔLE DE L'ORATEUR

Une fois votre nom appelé, et après vous être installé devant le groupe et que les applaudissements se sont tus, prenez de trois à quatre secondes pour établir une connexion avec vos auditeurs, d'une manière calme et sans empressement, en permettant à votre regard de se connecter aux leurs et en constatant leur désir de vous appuyer. Ce moment voulu réduit notre pulsion à débiter du mauvais pied en se sentant obligé de nous adapter à la limite de temps promulguée par quelqu'un d'autre et de commencer tout de suite notre discours.

Lorsque vous commencerez à parler, parlez à une personne à la fois. Plusieurs d'entre nous avons grandi avec la croyance que nous devons balayer l'auditoire du regard, comme si nous visions toute la pièce.

⁹⁹ « Soft eyes »

Mais le fait de promener votre regard dans un mouvement de va et vient ne signifie pas que vous vous connectez à vos auditeurs ; en fait, un tel mouvement mécanique peut s'avérer dépersonnalisant. En vérité, vous voudrez parler à chaque auditeur pendant *quatre ou cinq secondes* avant d'en regarder un autre. Vous avez des silences ou des blocages ? Permettez-leurs simplement d'être là, mais efforcez-vous de garder le contact visuel.

Rappelez-vous, cette personne est là *pour* vous et non pas pour vous juger ou vous évaluer. Vous êtes entièrement libre de choisir votre rythme et d'arrêter entre les pensées pour respirer. *Il n'y a pas « d'emploi du temps » comme tel, alors vous pouvez écouter ce qu'a à dire votre moi intérieur.* Si une réflexion ou un sentiment se manifeste, permettez-lui de le faire sans l'évaluer ni le censurer.

Voyez si vous pouvez faire taire ce critique intérieur alors que vous parlez. Contentez-vous de vivre ce qu'on ressent en partageant spontanément nos pensées et nos perceptions. Il s'agit d'une manière bien différente d'interagir avec l'auditoire de celle à laquelle vous avez été habitué. Une fois terminé, demeurez connecté, acceptez vos applaudissements. Surtout, ne commencez pas à marcher vers votre siège avant que les applaudissements aient *complètement* cessé.

LORSQUE RIEN NE VOUS VIENT À L'ESPRIT

La plupart des personnes ont une peur bleue des blancs de mémoire devant un auditoire. Mais dans le cadre du programme Speaking Freely, il est parfaitement acceptable de simplement se tenir là *sans dire un mot* – ce que nous désignons « se tenir dans le vide » - et de simplement vous concentrer à connecter avec vos auditeurs alors que vous attendez qu'un sujet vous vienne à l'esprit. Votre tour de parler pendant trois et cinq minutes est vôtre et vous en faites ce que vous voulez. Vous n'avez pas à vous inquiéter d'être interrompu ou que quelqu'un comble les vides à votre place ou corrige ce que vous venez de dire. Si vous préférez, vous pouvez même vous tenir debout en silence pendant *tout* le temps qui vous est alloué. Et il est rassurant de savoir qu'à la fin de votre intervention de cinq minutes, vous recevrez des rétroactions positives, *peu importe ce que vous aurez dit ou fait.* Vous n'avez donc pas à faire quoique ce soit afin de gagner l'approbation de quelqu'un.

Si vous êtes toujours à court d'idée, réfléchissez encore.

Il est quasi-impossible que le cerveau soit sans aucune pensée. Essayez ceci. Fermez vos yeux et, pour les trois prochaines minutes, voyez si vous pouvez garder votre esprit libre de toute pensée en ne vous concentrant que sur votre respiration. Vous remarquerez rapidement que des pensées font toujours surface, que vous le vouliez ou non. Vous constaterez que votre cerveau travaille tout le temps, même lorsque vous pensez qu'il ne le fait pas.

Alors, comment se fait-il que nous connaissions des blancs de mémoire ?

Le fait d'avoir des blancs de mémoire implique deux choses : la *panique* et la *censure*. Ces deux phénomènes contribuent à bloquer les pensées qui se manifestent.

Glisser dans un état de panique. On associe normalement la panique à la peur de performer. La situation est, en effet, perçue par votre corps/cerveau comme menaçante pour votre vie. C'est que la panique implique cette partie du cerveau qui évolua très tôt chez nos ancêtres afin de les protéger de dangers physiques bien réels. Le « vieux » cerveau – ou l'amygdale¹⁰⁰ pour ceux qui préfèrent le terme plus scientifique – est le siège de notre mémoire émotionnelle. Lorsque qu'elle perçoit un danger, votre amygdale transmet instantanément un message à votre corps pour initier une réaction de bats-toi-ou-fuis afin de vous donner plus de forces et d'énergie pour affronter ou fuir le danger – exactement comme elle le faisait avec nos lointains ancêtres il y a des millions d'années. Cette réaction – qui introduit l'adrénaline dans votre circulation sanguine, accélère votre respiration et redistribue le flux sanguin vers vos extrémités – était à l'origine conçue pour préparer l'homme des cavernes à réagir plus adéquatement aux menaces physiques. Hélas, votre corps/cerveau n'a pas été programmé à distinguer entre menaces physiques et événements sociaux embarrassants. Alors, lorsque vous vous préparez à parler et que vous vous inquiétez de votre performance, votre corps initie cette même réaction de bats-toi-ou-fuis comme il le fait lorsque vous vous retrouvez confrontant un agresseur dans une rue peu éclairée.

Lorsque votre cerveau et votre corps initient une telle réaction de bats-toi-ou-fuis, la panique peut prendre le dessus sur les processus de pensée plus calmes et créatifs nécessaires pour parler spontanément. En réalité, les pensées sont là. Mais vous n'êtes pas suffisamment réceptif pour pouvoir y accéder.

La pulsion de censurer. L'autre raison des « blancs de mémoire » implique un censeur hyperactif. Si vous permettiez la libre expression à toutes ces pensées qui surgissent dans un flot interrompu, vous découvririez une ressource abondante et infinie. Mais, enfants, certains d'entre nous ont fait l'objet de pressions afin de paraître intelligents, de se conduire de façon appropriée, de parler avec fluence et de bien choisir nos mots. Par conséquent, ce parent interne devance notre discours en traitant, en évaluant et en censurant nos pensées avant même que nous ayons la chance de les exprimer. Cela peut nous donner l'impression que nous n'avons rien à dire alors, qu'en réalité, c'est que nous n'avons rien d'acceptable à dire – acceptable, vous l'aurez compris, à ce parent interne.

Certains d'entre nous sommes tellement obsédés par la performance que nous n'avons jamais pu expérimenter ce que c'est que d'être autrement. Le but du programme Speaking Freely est de vous fournir un environnement où le censeur interne sera silencieux, où l'auto-jugement sera mis de côté et où la seule chose qui importe est le plaisir qu'on retire à dire tout ce qui peut nous venir à l'esprit.

¹⁰⁰ L'amygdale, ou **complexe amygdalien**, est un groupe de [neurones](#) du [cerveau](#) en forme d'[amande](#) (d'où son nom) situé au pôle [rostral](#) du [lobe temporal](#), en avant de l'[hippocampe](#). Elle fait partie du [système limbique](#) et est impliquée dans les [émotions](#), en particulier dans la [peur](#) et l'[agression](#).

Cela nous permet de découvrir ce qu'on *ressent* lors d'une telle expérience et de construire subséquemment sur ces impressions.

Il arrive que quelqu'un se présente à la réunion avec un sujet préparé d'avance. Mais la plupart du temps, les participants se contentent de commencer à parler en exprimant tout ce qui peut se présenter à leur esprit. Cette expérience de « se tenir dans l'inconnu¹⁰¹ » vous donne une idée du fonctionnement du cerveau. En cessant de vous inquiéter de bien performer pour ne vous concentrer que dans la relation avec vos auditeurs, d'accepter leur appui et de prendre du plaisir au silence, ce qui se présentera souvent à votre esprit sera un sujet ou une idée dont vous ne pouviez absolument deviner qu'elle s'y cachait.

DE RECEVOIR UNE RÉTROACTION POSITIVE

À la fin de chacune de vos interventions, vous recevrez des applaudissements enthousiasmés. On vous encourage à demeurer en avant et à accepter d'emblée ces applaudissements jusqu'à la fin (très difficile pour la plupart des gens !) Suite à votre intervention de cinq minutes, le facilitateur vous demandera comment vous avez trouvé l'expérience ; puis le plancher sera ouvert à des rétroactions positives seulement – non pas sur le sujet de votre intervention, mais sur ses aspects positifs ayant touché vos auditeurs. Qu'ont-ils apprécié en votre compagnie ? Qu'est-ce qui vous rend aimable en tant que personne ?

Il peut paraître artificiel de n'accepter que des rétroactions positives. Mais il en est tout autrement lorsque la rétroaction est bien fondée. Un grand nombre d'entre nous avons pipé les dés en étant trop perfectionnistes et en nous concentrant uniquement sur nos « erreurs ». Les rétroactions positives contribuent justement à rééquilibrer nos perceptions. On ne demande pas aux auditeurs d'inventer des choses à dire sur l'orateur, des remarques qui ne seraient pas véridiques ; on leur demande d'observer attentivement l'orateur afin de déceler des qualités qui autrement leur échapperaient.

Il y a une autre raison pour ne s'en tenir qu'à des rétroactions positives. Il est prouvé que les gens deviendront plus confiants beaucoup plus rapidement dans un environnement dépourvu de jugement qu'ils ne le pourraient avec des critiques, même si ces dernières peuvent être profitables.

Si vous recherchez des rétroactions positives, vous les trouverez chez la meilleure ressource qui soit (vous-même) en visionnant votre DVD à la maison. Si vous faites des choses que vous n'aimez pas, vous le noterez mentalement et travaillerez à les modifier à la prochaine réunion Speaking Freely.

¹⁰¹ John emploi « standing in the void » que je traduis imparfaitement tantôt par se tenir dans le vide, l'inconnu ou le néant.

En visionnant ma première intervention dans le cadre du programme Speaking Freely, j'ai remarqué d'abondants « umms » et de « vous savez » dans mes interventions ; j'ai aussi constaté que j'avais tendance à débiter mes phrases avec un « et ». La semaine suivante, je m'efforçai de façon concertée de supprimer ces distractions agaçantes ; lorsque je visionnai ma vidéocassette, je notai une importante amélioration.

DE DONNER UNE RÉTROACTION POSITIVE

Le fait de donner des rétroactions positives nous amène à nous concentrer sur les qualités évidentes de l'orateur. Vous entendrez des commentaires tels que ...

Je trouve que vous avez été vraiment drôle.

Vous avez vraiment dégagé de la confiance en vous.

Votre contact visuel était excellent.

J'ai ressenti que vous connectiez avec moi à un niveau personnel.

J'ai adoré votre manière de déambuler dans la salle.

Votre histoire était très visuelle. J'ai pu réellement voir ce que vous décriviez.

Toutes ces observations aideront l'orateur à devenir plus confiant et à atteindre un niveau de confort supérieur. Mais il est toujours plus difficile de trouver des subtilités. C'est encore plus important lorsque l'orateur a lutté devant le groupe ou a dû composer avec un moment de bégaiement particulièrement difficile. Nous avons tous tendance à remarquer d'abord les éléments les plus visibles d'une présentation de l'orateur au détriment de ce qui l'est moins. Par conséquent, si l'orateur bégaye ou semble inconfortable pour une raison inconnue, on peut facilement oublier ce qui a bien fonctionné pour lui.

Il y a toujours des choses que la personne fait bien. Peut-être qu'elle utilise ses mains de manière expressive. Ou peut-être qu'elle aborde un joli sourire ou que son regard s'accompagne d'un scintillement dans les yeux. Si elle partage son inconfort lorsqu'il se manifeste, cette candeur peut créer un niveau d'intimité plus élevé, vous rendant ainsi plus à l'aise. Elle peut aussi démontrer une élégance discrète. Ou une facilité à utiliser des métaphores colorées. Ou elle peut simplement faire montre d'un grand courage en étant là, à s'exprimer.

On retire deux bénéfices à élargir notre connaissance de ce qui fait qu'un orateur est bon. Premièrement, cela contribue à faire échec à cette idée répandue que la fluence est tout ce qui compte. Deuxièmement, cela vous encourage à « creuser davantage pour trouver le bon filon. » Mais si l'orateur a dit ou fait quelque chose qui vous a laissé indifférent, rien ne vous force à émettre un commentaire du genre « vous avez été fantastique », commentaire dont tout le monde devinerait qu'il n'est pas sincère, non plus qu'à vous abstenir d'émettre tout commentaire.

En élargissant votre perception et en raffinant votre observation, vous commencerez à voir ces pépites d'or qui ont fonctionné pour l'orateur. En plus de l'aider, cela contribuera à vous donner d'autres idées sur certaines choses que vous pouvez faire pour que l'acte de parler en public devienne plus agréable pour *vous*.

Une rétroaction doit être brève, et donc « to the point » (ne s'en tenir qu'à l'essentiel). Ce serait une erreur que de parler deux minutes pour présenter votre rétroaction. Prenez garde de ne pas vous mettre en vedette à la place de la personne au devant de la scène. Et s'il arrivait que vous n'ayez rien à dire, il est aussi acceptable de passer votre tour.

Enfin, évitez de faire des comparaisons. Lorsqu'un orateur performe très bien, nous avons parfois tendance à lui dire qu'il a fait « bien mieux » que la fois précédente. Ce faisant, vous portez un jugement de valeur sur ses interventions, quelque chose que nous voulons justement éviter. Cela peut aussi signifier qu'il n'a peut-être pas été très bon la dernière fois qu'il fit un discours.

Le programme Speaking Freely n'a rien à voir avec “faire mieux.” L'objectif est de vous permettre de tirer avantage de l'appui de vos auditeurs, de rester bien connecté avec eux, d'être authentique et d'avoir confiance en vous et aux autres. En apprenant à faire toutes ces choses, les *effets secondaires* seront les suivants : parler deviendra plus agréable et vous deviendrez graduellement plus communicatif et charismatique devant le groupe – que vous bégayiez ou non !

VISIONNER VOTRE DVD

Il y a quelques années, alors que l'appareil dit bioréaction¹⁰² était à la mode, j'assistai à un cours sur son utilisation pour contrôler les diverses fonctions du corps. L'instructeur démontra comment on pouvait utiliser la bioréaction afin d'augmenter les ondes alpha du cerveau (liées à la méditation et à la réflexion en provenance de l'hémisphère droit), et même accroître la température de la peau sur la paume de vos mains, utile pour ceux qui sont incommodés par des migraines car ils apprennent à éloigner le sang de la tête et ainsi réduire leurs maux de tête.

À la conclusion de sa présentation, l'instructeur ajouta qu'avec la rétroaction appropriée, on peut contrôler pratiquement n'importe laquelle activité corporelle ou comportementale. Ce principe s'applique à l'acte de parler en public, comme je vous le démontrerai dans un moment.

¹⁰² Le biofeedback est une technique de traitement dans lequel les gens sont formés à améliorer leur santé en utilisant les signaux de leur propre corps. Des thérapeutes utilisent le biofeedback pour aider les victimes à se remettre d'un ACV et à retrouver le mouvement dans les muscles paralysés. Les psychologues l'utilisent pour aider les clients tendus et anxieux à apprendre à se détendre. Enfin, de nombreux spécialistes dans des domaines différents utilisent le biofeedback pour aider leurs patients à faire face à la douleur.

Parler en public est une expérience désagréable et troublante en partie parce que les gens se jugent eux-mêmes selon *l'impression* qu'ils ont en prononçant leur discours. S'ils sont nerveux, embarrassés ou terrifiés, ils prennent pour acquis que tout le monde dans l'auditoire le savait et que leur performance d'orateur était minable.

Or, la réalité est toute autre.

Ce qui influence la réaction de vos auditeurs envers vous c'est *l'impression* que vous dégagez. Si vous êtes confortables, ils le seront aussi.

Si vous agissez de manière nerveuse, embarrassée ou que vous êtes contrarié, ils seront aussi nerveux, embarrassés et contrariés. Il est facile de programmer les auditoires, ce qui explique pourquoi les cinéastes montrent des prises de vues avec des personnages qui réagissent à l'action en plus d'ajouter de la musique en trame de fond – deux techniques très efficaces pour influencer la réaction de l'auditoire.

Je crois que le bénéfice le plus important découlant du visionnement de vos DVD – plus important que d'identifier ces choses que vous pouvez vouloir corriger ou améliorer – est de comparer votre expérience de prononcer un discours avec l'image que vous donniez lorsque vous l'avez fait.

Un point tournant pour un membre du programme Speaking Freely se produit à peu près un an après qu'il soit devenu participant des réunions hebdomadaires.

J'ai toujours participé avec plaisir, mais ce jour-là était un de ceux qui sont exécrables dès le réveil. Rien n'allait comme il se doit. Tout marchait de travers. Les projets sur lesquels je travaillais accumulèrent problème par-dessus problème pendant toute la journée. Lorsque j'arrivai au programme Speaking Freely ce soir-là, j'étais dans un état lamentable. J'en voulais au monde entier, et je crois bien que c'est précisément ce que j'ai projeté lorsque je me suis levé pour faire mon intervention de trois minutes. J'ai rassemblé toute cette énergie négative pour la projeter sur l'auditoire. Mon sujet n'en était pourtant pas un de colère, non plus que mon intention fût d'exprimer ce sentiment. Si je me souviens bien, j'ai parlé de toutes ces choses qui peuvent aller de travers, tout en y ajoutant un peu d'humour superposé à ma négativité. Mais j'étais certain que chaque personne dans l'auditoire savait à quel point j'étais devenu un être humain totalement exécutable.

Mon intervention de cinq minutes ne fut pas meilleure. J'étais toujours en colère, et bien que j'aie canalisé cette colère dans un sujet bienveillant, je suis persuadé que les auditeurs pensaient que j'étais en colère contre tout le monde.

Puis arriva la rétroaction positive.

Je n'y croyais pas. Pas un mot. Je pensais que lorsque les gens mentionnaient combien ils avaient apprécié mon énergie qu'ils ne faisaient qu'être polis. J'étais certain que, dans le fin fond d'eux-mêmes, ils auraient préféré que je reste chez-moi ce soir-là.

En quittant la salle à la fin de la soirée, je me suis juré de ne jamais, au grand jamais, visionner ma vidéocassette.

Cette promesse devait tenir 6 jours et 23 heures.

Une heure avant de devoir quitter pour la réunion du programme Speaking Freely, je finis par céder et glissa la vidéocassette dans le lecteur VCR. Je m'écrasai devant la télé, appuyai sur la télécommande et cacha mes yeux avec mes mains comme je le faisais en septième année chaque fois que Frankenstein pourchassait Abbot et Costello. Je regardai l'écran au travers une minuscule ouverture entre mes doigts

Hey bien, surprise ! Je n'avais pas été si mal que cela. Ce que j'aperçu, c'est un gars tenant un microphone et qui avait un niveau d'énergie élevé, lequel, je me permettrai d'ajouter bien humblement, était vivifiant et captait l'attention. Il n'y avait pas moyen de savoir comment il se sentait ; alors la seule partie de sa vie interne que je pouvais déceler était cette énergie. Et parce que j'étais devenu positif en visionnant la vidéo, j'ai donc ressenti naturellement qu'il projetait une énergie positive.

Cette expérience fut un point tournant pour moi. Elle me montra que je n'avais pas à me juger sévèrement parce que je ne me sentais pas confortable ou même bien à mon sujet en faisant le discours. Cela me prouvait que si je désirais rester connecté, accepter l'appui de l'auditoire, regarder les gens et communiquer honnêtement et avec candeur que, selon toute vraisemblance, je serais positivement perçu. Cette expérience me servit à de multiples occasions lorsque je fis des présentations et que j'avais tendance à m'auto-critiquer, finissant par être trop inquiet par la façon dont j'allais m'en sortir. J'appris que je devais me méfier de ma propre perception, puisqu'il était impossible à mes auditeurs de savoir comment je me sentais réellement.

En passant, nous suggérons toujours aux nouveaux membres du programme Speaking Freely de bien visionner leurs tout premiers discours au moins deux fois, sinon trois. La première fois, ils vont naturellement remarquer ce qu'ils n'ont pas aimé. La seconde fois, ils commenceront à voir plus loin que les imperfections. Et la troisième fois, ils commenceront à voir des choses qui ... Hey bien ! ...peuvent ne pas être pas mal du tout.

TENIR LE RÔLE DE FACILITATEUR

Il est très facile d'organiser un programme Speaking Freely. Nul besoin d'un diplôme universitaire ou d'un entraînement spécial. Vous avez seulement besoin d'un groupe de personnes disposées à s'appuyer les unes les autres et à avoir du plaisir. Cela dit, il y a certaines choses qu'un facilitateur peut faire afin que le programme soit plus satisfaisant pour chacun.

Ouvrir la soirée

Si vous êtes le facilitateur, prenez quelques minutes avant le début des interventions pour réchauffer la salle en partageant quelque chose de personnel – une pensée, une idée, une expérience – et en résumant les activités de la soirée.

Expliquez le format et les lignes directrices relatives aux rétroactions positives.

Informez les membres que lorsqu'ils se lèveront pour parler, ils connecteront plus facilement avec leurs auditeurs en parlant à une personne à la fois tout en maintenant cette connexion pendant quatre ou cinq secondes avant de passer à une autre personne.

Prévenez-les que vous leur donnerez un préavis de 30 secondes avant la fin de leur intervention et que le signal de la fin ne les oblige pas à cesser de parler à l'instant même, mais il les incite à conclure.

Enfin, rappelez-leur de ne pas courir à leur siège une fois terminée leur intervention, de demeurer en avant de la salle et de recevoir les applaudissements. Dites-leur que vous leur en ferez la démonstration et assurez-vous de rester devant jusqu'à la fin des applaudissements.

Faites tout ce que vous pouvez afin de garantir un environnement amical

Établir un environnement sécuritaire/propice est une importante responsabilité du facilitateur. À défaut de se sentir en sécurité, ils hésiteront à s'ouvrir. Une façon de garantir un environnement propice est de s'assurer que les auditeurs limiteront leurs commentaires seulement à la présentation de l'orateur et non pas sur le sujet ayant fait l'objet de l'intervention. Il arrive que, à cause de l'environnement sécuritaire, les orateurs se laissent emporter à développer des sujets sensibles ; pour cette raison, ils devront apprendre à laisser tomber le sujet une fois leur intervention terminée.

De même, pendant la pause, un membre ne doit *pas* aller discuter avec l'orateur du contenu de son intervention sans lui demander d'abord la permission de le faire. Rien ne rend une personne plus tendue que de se retrouver soudainement dans la position de répondre à des questions sur un sujet sur lequel elle a parlé lors d'une présentation spontanée.

Personne ne doit, non plus, parler à l'extérieur du groupe de toute information personnelle pouvant avoir été révélée. La règle d'or est : dans le doute, s'abstenir. Rappelez-vous, le but du programme Speaking Freely est simplement d'aider les gens à devenir plus confortables à communiquer avec les autres et non pas les aider à régler leurs problèmes personnels.

Soyez enthousiaste

En tant que facilitateur, vous pouvez donner le ton au groupe. Les gens se référeront automatiquement à vous pour les guider et vous serez leur modèle. Cela implique que si le niveau d'énergie du groupe décroît, vous lui donnerez un nouveau souffle en parlant plus énergiquement que d'ordinaire et en ajoutant de l'inflexion dans votre voix. En acceptant de montrer votre stimulation et votre enthousiasme, les autres seront plus disposés à se laisser aller.

Quelques conseils avec les vidéo caméras

Si vous êtes celui qui manipule la vidéo caméra, recherchez les effets visuels intéressants. Ne vous contentez pas d'enregistrer l'orateur du fond de la salle. Faites-le aussi de près. Ajoutez-y de la variété. Permettez aux gens de voir comment ils s'en tirent, à la fois avec des prises de vue complètes de l'orateur et des prises de la tête uniquement. Portez attention à la manière dont les cameramen de télévision projettent leur caméra sur les gens et tentez d'imiter ce qu'ils font.

PROGRAMMES AVANCÉS DE SPEAKING FREELY

Il arrive qu'après avoir participé au programme de base de Speaking Freely, certains membres soient à la recherche de défis plus élevés. C'est qu'ils sont prêts pour le Programme Avancé Speaking Freely.

Ce format hybride combine les éléments du programme de base Speaking Freely avec les dix exercices qui suivront cette introduction au programme. On maintiendra les éléments du programme de base de Speaking Freely – des interventions de trois et cinq minutes, se tenir debout en silence, recevoir l'appui des auditeurs, s'adresser à chacun d'eux de quatre à cinq secondes, recevoir les applaudissements et permettre uniquement des rétroactions positives. Mais, en plus, les orateurs auront l'occasion de progresser à chaque semaine en pratiquant un des 10 exercices de ce livre.

Nous qui bégayons grandissons souvent en limitant l'image que nous projetons de nous-mêmes. On s'assure de ne pas prendre trop de place sur le podium ou de parler trop fort. Ce n'est qu'à l'intérieur de limites bien restrictives que nous laissons cours à certaines de nos émotions. On s'assure également de ne pas pénétrer l'espace vital de nos interlocuteurs/auditeurs en gardant un bouclier invisible entre eux et nous.

Mais devons-nous vraiment adopter une telle attitude lorsque nous nous retrouvons devant un groupe ? Que peut-il arriver si, par exemple, nous nous déplaçons en marchant dans l'allée centrale ou à l'arrière de la salle ? Supposons que nous avons parlé deux fois plus fort que nous le faisons normalement ? Ou que nous avons ajouté un élément dramatique à notre voix. Ou que nous ayons volontairement introduit de longues pauses.

Ou trouvé de nouvelles façons d'interagir activement avec notre auditoire. Supposons que nous avons vraiment pris la salle d'assaut comme le font Oprah Winfrey ou Geraldo Rivera. Que peut-il arriver ? *Que ressentirions-nous* ? Plusieurs personnes qui bégaièrent n'en ont aucune espèce d'idée, tellement elles se sont concentrées à ne rien faire d'autre que de simplement survivre à l'expérience. Mais lorsqu'elles expérimentent ces nouveaux comportements, elles découvrent souvent que c'est *vraiment* ce qu'elles sont, et qu'elles se sont retenues pendant toutes ces années. Les dix exercices du livre de *Comment vaincre vos peurs de parler en public* ont été conçus afin d'élargir votre zone de confort en vous donnant des occasions de pratiquer ces choses que vous pouvez faire afin de supprimer ces limites que vous vous êtes imposées.

Avec le Programme Avancé de Speaking Freely, vous pourrez expérimenter n'importe laquelle de ces nouvelles manières d'agir avec la garantie complète que vous ne recevrez que des rétroactions positives, peu importe ce que vous faites. Cela vous permet d'expérimenter librement et de découvrir ces forces cachées qui sommeillaient en vous et dont vous ignoriez l'existence. De plus, chaque fois que vous essayerez un nouveau comportement, vous aurez l'occasion de comparer cette étrange sensation que vous ressentiez lors de l'action avec l'image que vous projetiez sur votre enregistrement DVD (ou autres supports). Les gens constatent bien souvent qu'alors qu'ils croyaient parler trop fort ou qu'ils s'imposaient trop, ou tout autre « trop » de n'importe quoi, lorsqu'enregistré par une autre personne – selon la perspective d'un tiers donc – qu'il s'agissait plutôt de quelqu'un qui n'est que plus vivant et enthousiaste.

« *SPEAKING FREELY* » TRAVAILLE DIRECTEMENT SUR LES FACTEURS SOUS-JACENTS PROVOQUANT LE BÉGAIEMENT CHRONIQUE.

Pourquoi le programme Speaking Freely est-il si efficace pour les PQB ? C'est que le programme a un impact direct sur trois éléments du système du bégaiement – nos émotions, nos perceptions et nos croyances.

Modifier vos réactions émotives

Les individus qui bégaièrent sont souvent obsédés par les réactions et l'approbation de leurs interlocuteurs. La peur et, souvent, la panique s'emparent d'eux à cause d'un mot ou d'une syllabe sur laquelle ils craignent de bloquer.

Ils sont à ce point inquiets des pauses et des arrêts dans leur élocution – et tellement obsédés par la réaction des autres face à ces pauses et à leurs efforts physiques pour parler – qu'ils sont devenus intolérants même envers les pauses naturelles, qu'ils s'empresseront de combler les temps morts par des mots. Dans un moment de panique, ils se retirent en eux-mêmes et coupent toute connexion avec leurs interlocuteurs.

Le programme Speaking Freely a été conçu de telle sorte que chaque participant « possède » deux blocs de temps, un de trois et l'autre de cinq minutes. Il n'y a aucune exigence sur la façon dont ces deux blocs de temps doivent être utilisés. Il n'y aura personne d'impatient tapant du pied en souhaitant que vous terminiez. Si c'est ce que vous désirez, rien ne vous empêche de ne rien dire du tout pendant ce temps qui est vôtre. En fait, j'ai essayé cela lors d'une soirée. Rien ne me venait à l'esprit lorsque je pris place pour mon intervention de trois minutes. Je me suis alors contenté de connecter avec le groupe, disant à un moment donné : « Ça alors ! Je pense bien que je ne dirai rien, » et passai le reste du temps à simplement établir le contact visuel. Cela fut pour moi un point tournant et je vous encourage fortement à le faire au moins une fois, spécialement ceux que les longues pauses indisposent. C'est, en effet, une toute autre expérience lorsque vous choisissez de créer cette pause.

Lorsque vous commencerez à faire confiance à un tel environnement sécuritaire, cette alliance spéciale entre risque et sécurité commencera à établir une nouvelle réaction émotive envers l'acte de parler. Le fait de savoir que le podium vous appartient totalement vous permet de demeurer connecté avec vos auditeurs sans craindre de pénalité. Vous commencerez à avoir hâte de parler, même si vous bégayez, puisque vous percevrez les autres comme étant là pour vous appuyer plutôt que pour vous juger. Vous commencez à découvrir lentement qui *vous* êtes car vous saurez qu'il est correct d'être là à ne rien dire jusqu'à ce que vous trouviez ce que *vous* voulez dire. Pour plusieurs PQB, même pour celles qui sont dans la trentaine avancée ou plus âgées, parler franchement de cette manière peut s'avérer une première. Elles commencent à réaliser ce que c'est vraiment que de revendiquer et d'exprimer leurs véritables pensées et émotions. Et plus elles le feront, plus leur estime de soi augmentera. À un moment donné, en le faisant souvent, cette attitude finira par devenir leur attitude par défaut.

Modifier vos perceptions

Nous qui bégayons, vivons non seulement avec des pressions de temps que nous nous sommes imposées, mais nous croyons également que les autres nous perçoivent comme bizarres ou étranges. Cette obsession à devoir parler « normalement » alimente la nature cyclique et auto-renforçante du bégaiement chronique. Nous pensons aussi que nos interlocuteurs tiennent un rôle de juges. En étant à ce point obsédés par le jugement des autres, nous finissons par perdre contact avec qui nous sommes, ce que nous ressentons et nos véritables croyances. On finira alors par dire ce que nous croyons que l'autre personne désire entendre, échouant ainsi à communiquer ce que *nous* pensons et ressentons réellement.

Dans le programme Speaking Freely, vous vous tenez devant le groupe, microphone à la main et projecteur sur vous. Une vidéo caméra enregistre vos mots et vos actions. Vos auditeurs vous accordent leur attention pleine et entière. Ce sont tous là des indices vous disant « C'est risqué. Tu es vraiment sur la sellette. »

Mais vous ne l'êtes pas.

Rappelez-vous que vous pouvez faire tout ce que *vous* voulez. Cette période devant le groupe vous appartient, à vous seul. Il s'agit pour plusieurs d'une nouvelle expérience, totalement radicale. Voilà la chance d'être sur la sellette sans pour autant devoir performer ou se dépêcher. Aucun risque d'être interrompu. Aucun risque non plus que quelqu'un se présente pour compléter vos phrases à votre place.

Modifier vos croyances

Plusieurs PQB pensent qu'elles sont anormales à cause de leur bégaiement. Elles croient devoir plaire aux autres et être parfaites afin d'être acceptées et appréciées. Elles croient que si seulement elles pouvaient parler avec fluence, tous leurs problèmes seraient résolus. Elles pensent aussi que cette peur et cette panique qu'elles ressentent devant les autres leur sont propres, que les personnes « normales » ne connaissent pas ces sensations lorsqu'elles se retrouvent debout pour s'adresser à un groupe.

Le programme *Speaking Freely* vous fera découvrir que les gens sont là pour vous supporter, tel que vous êtes, *vous*. Vous apprendrez que cette soudaine montée d'adrénaline que vous ressentez lorsque vous vous levez pour parler est commune à la majorité des gens, et que vos dialogues internes négatifs peuvent être neutralisés par les rétroactions positives dont vous ferez l'objet après votre intervention de cinq minutes. (Certaines personnes n'ont, depuis bien des années, jamais rien entendu de positif à leur égard.) Qui plus est, vous finirez par prévoir cette rétroaction positive, peu importe si vous croyez avoir fait une bonne présentation ou pas.

Cela ne veut pas dire que les gens vous mentiront en vous évaluant positivement. Ils s'efforcent plutôt de trouver les éléments positifs de votre présentation. Et puis ils sont vraiment à votre écoute. Cette expérience d'être vraiment écouté constitue, pour plusieurs, une première. Et parce que vous n'avez pas à faire quelque chose de « correcte » pour mériter ces commentaires agréables, il vous deviendra plus facile de penser « Hey bien ! J'aurais pu tout aussi bien le faire à la manière que j'aurais aimé le faire. »

Lorsque ce sera votre tour d'exprimer une rétroaction positive sur les autres, vous vous retrouverez à rechercher avec attention ces détails qui font d'eux d'intéressants orateurs. Vous commencerez à réaliser que la fluence n'est pas cette panacée que vous pensiez qu'elle était. En vérité, les gens sont souvent renversés de réaliser que la fluidité n'occupe souvent qu'un rôle mineur parmi les facteurs qui font qu'un orateur sera charismatique. De plus, lorsqu'ils visionnent leur DVD en retournant à la maison, ils sont souvent agréablement surpris de constater à quel point ils s'en sont bien tirés, même en bégayant, parce qu'ils ont fait un effort pour être spontanés et en contact visuel avec l'auditoire. De même, la rétroaction par vidéo contribue à faire mentir cette vieille croyance voulant qu'on doive toujours parler avec fluence.

LES THÉRAPIES PEUVENT PROFITER DE SPEAKING FREELY

Le programme se prête merveilleusement bien aux cliniques de thérapie. Les orthophonistes constatent souvent qu'alors que leurs clients sont fluides dans un contexte clinique, il en est autrement dès qu'ils quittent la thérapie. Cela peut s'expliquer par les changements que subit le système du bégaiement lorsque la personne quitte l'environnement clinique pour retourner dans le monde ordinaire.

Dans un contexte thérapeutique, le client met en pratique diverses techniques de contrôle ; de plus, son image de soi, ses perceptions, ses croyances et ses émotions sont toutes positivement influencées par la relation avec le thérapeute. Mais lorsque ce même patient quitte la clinique, il ou elle se retrouve dans le monde normal, un monde de patrons, de chauffeurs d'autobus, de vendeurs et autres travailleurs quotidiens qui n'ont que faire à lui offrir un environnement sécuritaire et un appui semblable à celui que lui offrait le thérapeute. Quelques expériences négatives suffissent pour ramener à la surface les anciennes perceptions et croyances, événements en cascade qui peuvent rapidement déclencher la peur, la panique et autres émotions négatives sous-jacentes au blocage de la parole.

La beauté du programme Speaking Freely réside dans ce qu'il complète à merveille une thérapie individuelle. En effet, Speaking Freely apporte au thérapeute ce qui, bien souvent, est absent dans un programme typique de thérapie de la parole : (1) une façon d'introduire l'élément risque dans une situation d'élocution, et (2) une façon d'aller au-delà de la thérapie de la parole afin de travailler sur les assises du bégaiement de l'individu. C'est en effet cette combinaison de risque et de sécurité qui contribue à rendre l'individu émotionnellement plus fort.

Ce qui est aussi intéressant dans un contexte clinique, c'est que quiconque peut facilement organiser et diriger un programme Speaking Freely. Il n'est pas nécessaire d'être orthophoniste pour ce faire. La magie repose sur le format de base et l'enthousiasme des participants. Des non-professionnels peuvent donc facilement mettre en œuvre ce programme complémentaire, permettant ainsi aux professionnels de se concentrer sur leur travail en clinique.

Je suis personnellement très enthousiasmé des possibilités offertes par les programmes Speaking Freely, surtout si les participants peuvent y assister hebdomadairement, comme je l'ai fait pendant plus de sept ans. Pour moi, ce fut une des expériences les plus amusantes que j'aie faites ; je n'ai jamais quitté une soirée sans m'être senti mieux connecté aux auditeurs et plus confiant que lorsque j'y arrivai.

FORMAT DU PROGRAMME SPEAKING FREELY

- Chacun a l'occasion de parler deux fois. La première des interventions dure 3 minutes pour chaque participant. La seconde intervention durera 5 minutes. Il y a normalement de 5 à 10 personnes dans un groupe ; mais si le groupe est plus petit, on pourra alors augmenter la durée des interventions.
- On vous encourage à rester debout et à établir le contact visuel avec l'auditoire, pendant un moment, avant de commencer à parler. Lorsque vous parlez, adressez-vous à une personne à la fois, pendant 4 à 5 secondes. Puis parlez successivement à d'autres personnes, de 4 à 5 secondes chacune. N'ayez surtout pas un regard fuyant, en mouvement de va et vient ; évitez aussi de faire toute action qui vous empêcherait d'établir un contact *personnel* avec vos auditeurs.
- S'il arrive que vous frappiez un mur, qu'aucun sujet ne vous vienne à l'esprit, permettez-vous de simplement « vous tenir dans le vide. » Demeurez connecté à l'auditoire et avec vous-même. Ne vous sentez pas obligé de parler ou de performer de toute autre manière. Si vous le voulez, vous pouvez passer tout ce temps à simplement connecter avec l'auditoire en ne disant rien.
- On demande aux auditeurs de canaliser activement leur attention et leur appui vers l'orateur, même si ce dernier ne les regarde pas.
- On encourage les orateurs à accepter l'appui du groupe.
- Une fois votre intervention terminée, continuez à demeurer connecté avec l'auditoire et acceptez les applaudissements. Ne vous pressez surtout pas de retourner à votre siège.
- À la fin de votre intervention de cinq minutes, on vous demandera de partager avec le groupe ce que vous avez ressenti. Puis on demandera à l'auditoire de ne vous donner que des rétroactions positives. Lorsque les auditeurs lèveront leur mains, vous serez celui qui choisira lequel parlera. Aucun commentaire négatif ou « constructif » n'est permis. La rétroaction doit se concentrer non pas sur le contenu du discours, mais sur l'impact que vous avez eu sur vos auditeurs. Ils vous diront ce qu'ils ont apprécié de vous en tant qu'orateur. Si vous souhaitez recevoir des rétroactions constructives, rien ne vous empêche de les demander une fois le programme terminé. Ou, encore, vous le ferez vous-même lorsque, de retour à la maison, vous regarderez votre DVD.
- Chacune de vos interventions sera enregistrée et vous pourrez visionner vos DVD à la maison. Rapportez le DVD à la prochaine réunion du Programme Speaking Freely. Assurez-vous qu'il commencera l'enregistrement à la fin de votre dernière intervention de manière à ce que vos nouvelles interventions s'ajoutent aux précédentes.

L'ÉTIQUETTE

Pour les auditeurs :

- Faites de votre mieux afin de maintenir une concentration intentionnée et positive sur le visage de l'orateur. Ne pas interrompre l'orateur pour quelque raison que ce soit, y compris pour faire des commentaires. Évitez de prendre des notes ou tout autre comportement distrayant.
- Faites que vos rétroactions soient brèves et simples. *Ne jamais commenter le contenu de son discours* ; concentrez-vous plutôt sur ce que vous avez apprécié de l'orateur. Quel impact l'orateur a-t-il eu sur vous ? Qu'a-t-il fait qui a bien fonctionné pour lui en tant qu'orateur ? Faites que tous vos commentaires soient positifs ; et ne parlez que de *vos* propres impressions. Évitez de parler de *leur* vie. Ne comparez pas l'intervention qu'il vient de terminer avec ses précédentes ; et évitez d'analyser, de vouloir entraîner, aviser ou lui indiquer de toute autre façon que vous en savez plus que lui.

Pour l'orateur :

- Ne faites pas de commentaires à ceux qui vous donnent leur rétroaction. Ne faites que les écouter, accueillir leurs commentaires puis passer au suivant.

Pendant les pauses et après la réunion :

- Ne pas initier de conversations avec les orateurs sur les sujets de leurs interventions sans leur avoir préalablement demandé s'ils sont d'accord. Cela comprend également leur offrir de bonnes idées et, tout spécialement, des avis non sollicités.

Speaking Freely est modelé sur le concept de Speaking Circle™ mis au point par l'entraîneur de l'art de parler en public de San Francisco, Lee Glickstein. Pour une présentation plus détaillée des idées de Glickstein, nous référons le lecteur à son livre, Be Heard Now! How to compel rapt attention every time you speak, publié par Broadway Books. Vous pouvez aussi visiter le site web de Lee à www.speakingcircles.com

Si vous souhaitez avoir quelqu'un pour faciliter, pour toute une journée ou une fin de semaine, un programme Speaking Freely pour votre chapitre, votre groupe ou votre organisation, n'hésitez pas à contacter John C. Harrison, 3748 22nd Street, San Francisco, CA 94114. Téléphone 415-647-4700. Fax : 415-285-4359. Courriel : jcharr1234@aol.com. J'offre également des séances de formation à des organisations afin de former les gens pour diriger avec succès un programme Speaking Freely.

INTRODUCTION AUX DIX EXERCICES

Note : cette deuxième partie constituait auparavant le manuel original pour parler en public.

Parler en public.

Pourrais-je en survivre ?

La prochaine fois que je me tiendrai debout pour parler, vais-je courir à ma perte ? Dois-je plutôt m'épargner, de toutes les façons possibles, l'humiliation de bégayer en public ?

S'il y a une chose qui contrôle nos vies, c'est bien la peur de nous ridiculiser devant un auditoire.

Avouez que d'être à ce point emprisonné dans ce jeu lugubre de survie peut difficilement contribuer à accroître la confiance en soi. Pire, cela a teinté l'idée qu'on se fait d'un bon communicateur.

Bien que difficile à croire, être fluide n'est pas un prérequis absolu pour parler en public. Nous presque 6,8 milliards d'êtres humains dans le monde, et 6,63 milliards ne bégayaient pas. Pourtant, la très grande majorité de ce que nous appelons le monde « fluide » est aussi pétrifié que vous par le fait de devoir s'adresser en public.

"PLUTÔT MOURIR QUE DE PARLER EN PUBLIC"

Des sondages démontrent que la plus grande peur des gens en général n'est pas la mort (comme vous pouviez le penser) ; c'est de parler en public. La mort se classe au quatrième rang. Comme le fit ironiquement remarquer John Ahlbach, ancien directeur exécutif de la NSA, la mort a certains avantages sur la parole. D'abord, elle n'arrive qu'une seule fois. Et une fois mort, vous n'avez pas à retourner à votre siège.

En réalité, plusieurs individus qui bégaiement sont de formidables orateurs. Ils sont vivants ; ils sont électrisants ; ils établissent un remarquable rapport personnel avec leur auditoire. Parce qu'ils se sentent bien, leur auditoire réagit favorablement à eux.

Vous ne réalisez probablement pas que votre auditoire détermine sa réaction face à vous selon la perception que vous avez de vous-même. Vous paraissez confortable et confiant ? Vos auditeurs seront aussi confortables et confiants. En revanche, si vous êtes anxieux et visiblement mécontent d'être là, vos auditeurs adopteront la même attitude et vous les rendrez inconfortables.

ON S'EST BERNÉS NOUS-MÊMES

La plupart d'entre nous qui bégayons avons grandi avec la croyance que nous ne serions jamais des communicateurs efficaces. Chaque fois que nous avons eu à nous adresser à un groupe de personnes, nous trouvions le moyen de paniquer. Nous perdions le contrôle. Nous tombions dans un état d'inconscience - perdant conscience de ce que nous faisons, nous déconnectant de la situation. Notre confiance en nous-même et nos espoirs en prenaient un bon coup.

Avec le temps, on en vint à croire que la seule condition pour être un bon communicateur était de devenir, d'abord, fluide.

Faux.

Vous souhaitez pouvoir communiquer ? Vous pouvez apprendre à le faire dès maintenant. Tout de suite. La fluence ne constitue pas un prérequis. Vous pouvez apprendre à maîtriser un auditoire même si tous les mots ne se présentent pas comme vous le souhaiteriez.

En fait, au fur et à mesure que vous deviendrez de plus en plus confortable en tant qu'orateur, vous commencerez probablement à remarquer que vos blocages prendront une moindre importance dans votre vie. Dans certains cas, ils pourraient même diminuer ou disparaître. Pourquoi ? Parce que vous réduirez le stress qui alimentait un comportement de bégaiement. Votre auditoire commencera à réagir d'une façon plus positive et vous, en retour, vous refléterez cette attitude en devenant encore plus confiant, donnant ainsi naissance à un tout nouveau cycle comportemental.

Cela semble facile ?

En principe, ça l'est. En pratique, il faut du temps, du travail et la capacité de prendre des risques. N'oubliez pas que personne n'a jamais changé un comportement quelconque - bégaiement ou autre – sans d'abord prendre des risques.

Ce programme de formation à l'art oratoire¹⁰³ a été conçu pour un groupe d'entraide de PQB. Il vous guidera dans les étapes essentielles conduisant à une plus grande confiance en soi et à une assurance accrue en tant que communicateur. Bien qu'ayant été spécifiquement rédigé pour s'adresser aux problèmes, aux émotions et aux attitudes des personnes qui bégaiement, ce programme convient à tout le monde.

Il se divise en dix exercices, chacun d'eux expliquant un élément distinct de l'art de la communication. Chaque étape, une fois maîtrisée, vous permettra de devenir plus confiant en votre capacité à assumer un rôle prépondérant. Chaque exercice est conçu pour faire de vous un meilleur orateur, à mieux vous ancrer en tant qu'orateur, pour que vous soyez moins sujet à paniquer et à reculer. Vous renforcerez votre impression que parler est une expérience positive et non pas quelque chose à fuir.

Chaque discours se termine par un exercice de rétroaction. *Ces rétroactions sont extrêmement importantes et doivent être suivies afin de maximiser vos résultats.* Elles ont été conçues pour vous aider à prendre conscience d'attitudes et de croyances particulières qui peuvent vous barrer la route ainsi que pour vous défaire de certaines croyances auxquelles s'accrochent habituellement les individus qui bégaiement.

(Note du traducteur : dans une communication séparée, John m'écrivit ceci à propos des évaluations : "Le but des évaluations est de modifier la façon dont les gens se perçoivent. Plutôt que de les laisser s'inquiéter de l'image qu'ils projettent ou de la façon dont les autres les perçoivent, on leur donne une plus grande liberté sur la façon de se présenter eux-mêmes, sur l'image qu'ils veulent projeter (...) Ces exercices ont également pour but de vous faire découvrir le **plaisir** de parler en public. La capacité à avoir du plaisir en parlant est essentielle pour faciliter une plus grande expression de soi. Cela peut également contribuer à une fluidité accrue.")

¹⁰³ Je traduirai *public speaking* par art oratoire ou, plus simplement, parler en public lorsque s'y prêtera le contexte.

VAINCRE LE PREMIER OBSTACLE

Mais avant de plonger dans le premier de ces exercices, il vous faut tenir compte d'un autre élément :

Votre résistance au changement.

Tout système de nature dynamique...de l'atome jusqu'à la plus grande des galaxies...possède une pulsion innée à maintenir sa structure habituelle. Les scientifiques appellent cela l' « homéostasie »¹⁰⁴ : garder les éléments en équilibre.

C'est un des chiens de garde de vos habitudes de bégaiement.

Nous ne réalisons pas qu'une habitude comportementale – et pas uniquement un comportement de bégaiement, mais *toute* habitude - a une vie qui lui est propre. Lorsqu'il se sent menacé, ce comportement se battra pour survivre, tout comme nous le ferions si nous étions menacés d'anéantissement. On se tournera vers quoi que ce soit pouvant contribuer à notre survie. On tient à la vie. Il en est de même pour votre bégaiement. N'a-t-il pas, après tout, un vécu aussi long que le vôtre ?

Pas étonnant qu'avec une telle résistance le bégaiement soit tellement difficile à dompter ! Il se battra pour survivre par les tendances insidieuses de notre esprit en créant des pensées telles que :

"Je me sens réellement stupide de faire cela."

"J'ai essayé presque tout, sans résultat."

"Ces exercices ne changeront rien."

"Je n'ai aucune envie d'assister à la réunion de mon groupe d'entraide ce soir."

"Cela me rend INCONFORTABLE !"

Bien sûr que vous vous sentirez étrange et inconfortable ! Vous expérimenterez des choses qui seront nouvelles pour vous. Mais en étant disposé à tolérer, pendant un

¹⁰⁴ L'**homéostasie** est la capacité que peut avoir un [système](#) quelconque à conserver son [équilibre](#) de fonctionnement en dépit des contraintes qui lui sont extérieures. Selon [Claude Bernard](#), « l'homéostasie est l'équilibre dynamique qui nous maintient en vie. »

moment, un certain inconfort, non seulement aurez-vous la chance de vivre quelque chose de nouveau mais, avec le temps, ces comportements deviendront plus naturels.

Votre capacité à tolérer de courtes périodes d'inconfort est la clé du changement. Si vous avez la volonté de tenter votre chance et de vous présenter devant un groupe, vous pourrez instaurer des changements importants dans votre attitude et accroître l'estime que vous avez de vous-même.

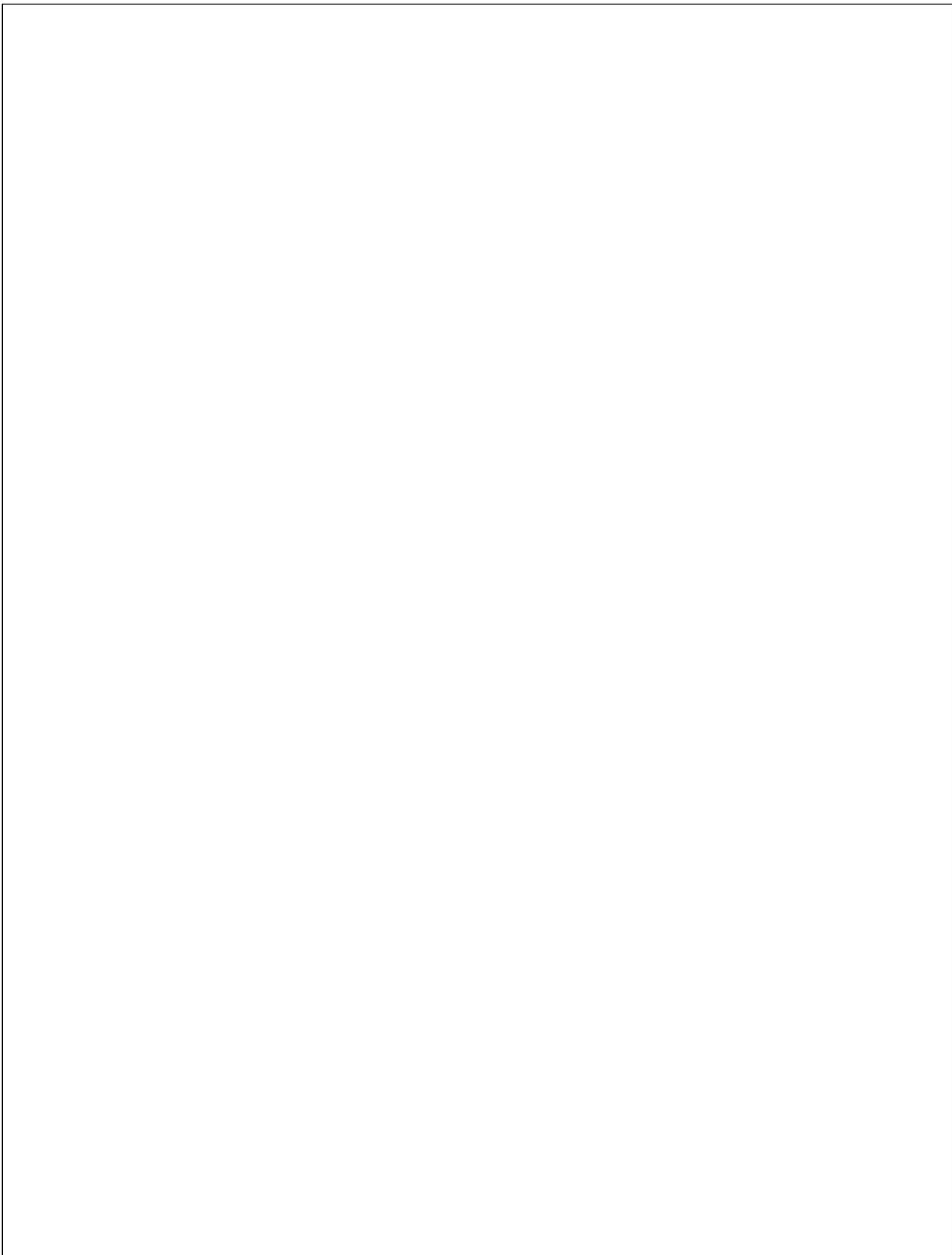
Nous vous encourageons à pratiquer ces exercices aussi souvent que vous le voulez, jusqu'à ce qu'ils deviennent seconde nature. Vous pouvez répéter plusieurs fois un exercice avant de passer au suivant. Ou faire les dix exercices et les reprendre de nouveau depuis le début ou suivre l'ordre que vous aurez choisi. Chaque fois, vous apprendrez quelque chose de nouveau.

Une dernière suggestion avant de commencer. Au début, peu importe l'exercice que vous ferez, choisissez vos sujets en puisant dans vos expériences personnelles.

Votre défi ne sera pas de parler de sujets que vous ne connaissez pas ; il consistera plutôt à expérimenter des comportements qui ne vous sont pas familiers. En d'autres mots, vous pourrez mieux canaliser vos énergies sur la technique particulière à chaque exercice en parlant de sujets qui vous seront plus faciles. À un stade plus avancé, une fois devenu habitué à ses exercices, vous pourrez les appliquer à des sujets improvisés.

Êtes-vous prêt ?

Alors allons-y avec le premier exercice !



DISCOURS NO. 1 - EXPLOITEZ L'ESPACE

Parmi ses spectacles à travers le monde, la performance de Danny Kaye au théâtre Palladium de Londres fut particulièrement remarquable.

Imaginez la scène : une salle de 4 000 places, bondée à craquer par un auditoire immobile, concentré sur ce personnage encadré par l'immense pourtour de la scène. La scène du Palladium fait 20 mètres de longueur, et Danny Kaye y bougea comme si chaque pouce lui appartenait.

En fait, Danny Kaye possédait chaque centimètre de la scène.

Il détenait à ce point tout l'espace que, pendant sa performance, il s'est assis à une extrémité de la scène, les jambes pendantes, parlant à cette mer de visages comme s'il clavardait avec eux à l'heure du thé. Il ne se comportait pas du tout comme quelqu'un qui se trouvait sur une scène.

Comparons cela avec le comportement d'une personne typique devant un auditoire. La plupart des gens se limitent à un "îlot" imaginaire d'un mètre carré. On agit comme si l'espace autour était miné et que le seul endroit qu'on puisse "réclamer" est cette petite section de part et d'autre. Pas étonnant que les auditeurs soient inconfortables lorsque parle cette personne. Ne seriez-vous pas inconfortable de prononcer un discours en plein milieu d'un champ miné, un seul faux pas dans l'une ou l'autre direction vous expédiant dans l'au-delà ?

Comparaison plutôt idiote, ne trouvez-vous pas ? Mais pourquoi les gens n'utilisent-ils pas tout l'espace qui leur est disponible comme le fait Danny Kaye ?

L'INSTINCT DE SURVIE À L'OEUVRE

Lorsqu'on se retrouve face à un auditoire, la plupart d'entre nous n'osons bouger un muscle.

C'est qu'à ce moment-là, nous sommes dominés par un instinct primaire de survie. Si, au cours d'un safari africain, vous vous retrouviez soudainement entouré d'une troupe de rhinos,

214 Exploiter l'espace

n'auriez-vous pas tendance à demeurer stationnaire pour éviter de vous transformer en cible ? Rester figé est encore une réaction naturelle au danger.

Mais si vous vous trouvez sur la Cinquième Avenue à New York par un beau dimanche après midi, vous ne vous limiteriez pas à un seul endroit. Pas de danger. Vous déambuleriez tout comme la foule environnante, profitant de chaque instant. Lorsque nous sommes détendus et confiants, nous agissons spontanément, nous nous déplaçons sans contrainte.

Quand vous vous déplacez, n'est-ce pas une façon de dire à cette partie de vous-même qui est émotive et non réfléchie que tout est correct ? Le but du premier exercice est justement de vous apprendre à utiliser tout l'espace dont vous avez besoin pour vous mettre en confiance et en contrôle.

Bon, assez pour les préliminaires.

Choisissez un sujet que vous connaissez, avec lequel vous serez confortable, de préférence provenant de votre expérience personnelle. Vous êtes maintenant debout devant le groupe, prêt à parler.

Ne vous pressez surtout pas pour commencer à parler. Prenez un moment pour recouvrer vos moyens. Prenez conscience du contact de vos pieds avec le plancher. Assurez-vous qu'ils sont solidement ancrés. Si vous êtes nerveux, que vos jambes ou votre estomac tremblent, contentez-vous de le noter : retenez cette énergie. Au lieu de la bloquer, vous devez l'utiliser. Vous voudrez la canaliser à votre avantage.

Maintenant, commencez à parler.

RECONNAÎTRE LE TERRITOIRE

Tout en parlant, dirigez-vous vers un côté de la pièce. Notez l'impression que vous ressentez en parlant à cet endroit. N'est-il pas étrange de se tenir debout sur le côté et non au centre, devant l'auditoire ? *Acceptez de trouver cela étrange* et continuez à explorer d'autres endroits d'où vous pouvez parler.

Éloignez-vous autant que possible de votre auditoire. Maintenant, avancez vers eux jusqu'à vous trouver tout près d'eux. Y a-t-il des endroits où vous êtes plus à l'aise de parler ? Où sont-ils ? Quelles parties de la scène sont les plus inconfortables ? Si vous devenez inconfortable, n'essayez pas de bloquer cette impression. Permettez-vous d'être inconfortable et continuez à parler. Utilisez chaque centimètre d'espace disponible.

215 Exploiter l'espace

Si vous avez des difficultés à vous exprimer, n'arrêtez pas de bouger. Permettez à vos blocages de la parole de se manifester, peu importe l'endroit où vous vous trouvez. Ne lutez pas contre vos blocages ; contentez-vous de les expérimenter, c'est tout !

Maintenant que vous avez exploré tout le territoire, voyons la seconde partie de cet exercice.

LA MAGIE DU TOUCHER

Touchez à divers objets sur scène tout en vous déplaçant et en continuant à parler. Cela peut être un divan, une table, l'embrasure d'une porte. Posez vos deux mains sur le dossier d'une chaise et appuyez-vous y. Y a-t-il quelque chose sur lequel vous pouvez poser vos pieds - un tabouret ou un barreau de chaise ? Vous pouvez placer vos pieds sur un barreau de chaise ? Allez-y : c'est ce que font les gens lorsqu'ils sont en confiance et détendus. *Notez l'impression que cela vous fait.* Si cela vous donne une étrange impression, acceptez-la. Après tout, ce n'est pas un comportement avec lequel vous êtes habitué. Si une petite voix interne vous dit : « Tu n'est pas supposé être aussi libre et confortable lorsque tu parles, » notez simplement sa présence. Mais ne vous arrêtez pas de parler.

Quoi d'autre pouvez-vous toucher ? Y a-t-il quelque chose sur la table que vous pouvez tenir quelques instants : une règle, un crayon, une boîte de cigarettes ? Prenez l'objet et permettez à vos doigts de l'explorer avant de le déposer.

Lorsque vous marchez dans la pièce tout en touchant des objets, vous commencerez à noter que tout endroit où vous vous tenez et les objets que vous touchez deviennent « vôtres ». Pas réellement, bien sûr, mais de façon émotionnelle. Ils deviennent une partie de vous-même. Par le toucher, vous transformez un territoire inconnu (et peut-être hostile) en un territoire amical. Vous agissez comme si vous étiez dans le confort de votre foyer. (Après tout, vous n'avez pas chez vous des affiches « NE PAS TOUCHER » un peu partout ... à moins que vous ne viviez dans un musée.

Bien que de tels agissements vous aident à mieux vous ancrer à la situation, vous ressentirez probablement encore un certain inconfort, une certaine nervosité. C'est normal. Même lorsque vous deviendrez un orateur aguerri, un certain degré de nervosité sera toujours présent. Voyons pourquoi.

DESTRUCTION D'UN VIEUX MYTHE

Il est faux de prétendre que les bons orateurs sont totalement détendus face à un auditoire : les bons orateurs et les comédiens professionnels agissent dans un état de grande énergie et de stimulation nerveuse. C'est le relâchement de cette énergie pendant leur performance qui crée leur charisme. Interrogez tout bon orateur ou tout acteur : s'ils sont trop détendus et pas assez énergiques, leur prestation manquera de vivacité.

Nous voulons vous faire comprendre qu'un inconfort "créatif" est salutaire. Cela fait partie intégrante du territoire.

Vous vous rappelez lorsque vous étiez follement en amour ? Votre cœur battait la chamade. Vous aviez la tête dans les nuages. Vous aviez de la difficulté à dormir. Vous étiez très inconfortable. « Mais que m'arrive-t-il ? » vous étiez-vous alors demandé. Puis quelqu'un chanta pour vous ces lignes familières : « Tu n'es pas malade ; tu es juste en amour. »

Oh !

La plupart d'entre nous qui bégayons avons grandi avec une tolérance à l'inconfort très limitée. On a grandi en croyant que nous devons – à tout prix – rester calmes et en contrôle. Nous avons alors appris à bloquer nos émotions en prétendant que nous n'étions pas vraiment inconfortables. Un de nos principaux objectifs consiste donc à modifier la façon dont nous percevons ces sensations qui émergent lorsque nous parlons. Il nous faut comprendre la différence entre un inconfort "créatif" et un inconfort "négatif".

LES AVANTAGES DE L'INCONFORT

L'inconfort "négatif", celui qui nous fait perdre nos moyens, est normalement associé à la *retenue* de quelque chose qui désire s'exprimer.

L'inconfort "créatif", en revanche, se manifeste lorsque vous *laissez-aller*. Il s'accompagne d'une éclosion d'énergie. Par exemple, on enseigne aux comédiens à utiliser le stress qui se manifeste naturellement devant un auditoire. Ils l'utilisent pour « ajouter du tigre » dans leur performance. L'inconfort "créatif" étant donc nécessaire, on doit bien saisir la différence entre un inconfort "négatif" et un inconfort "créatif". Voici quelques exemples :

- *L'inconfort "négatif" résulte de la résistance à ce qui se passe.*
- *L'inconfort "négatif" s'accompagne de peur et d'anxiété.*

217 Exploiter l'espace

- *L'inconfort "négatif" contribue à diminuer votre confiance.*

Alors que :

- *L'inconfort "créatif" vous aide à vous sentir énergique et en contrôle.*

- *L'inconfort "créatif" découle de ce que vous rehaussez ce qui se passe.*

- *L'inconfort "créatif" est ressenti comme une grande stimulation.*

Transformer votre inconfort en un élément positif - apprendre à l'utiliser à votre avantage – constitue donc une étape importante pour combattre vos peurs.

COMMENT CONTRÔLER LES RÉACTIONS DE VOTRE AUDITOIRE

Influencer la réaction que l'auditoire aura de vous constitue une autre raison d'utiliser l'espace disponible.

Vous avez déjà vu un orateur rater une ligne et glousser en s'apercevant de son faux pas ? Je parie qu'en acceptant ce faux pas sans en être déstabilisé, qu'il en fut de même pour vous. Nous adorons tous les bloopers à la télévision car les acteurs finissent toujours par rire de leurs erreurs.

Mais qu'arrive-t-il à l'orateur aguerri qui, prononçant un discours lors d'une collation des grades, connaît un blanc de mémoire et devient visiblement très embarrassé ? Ce sera un moment difficile pour nous tous. Nous serons très mal à l'aise sur notre siège. On retiendra notre souffle. On regardera ailleurs.

Mais pourquoi réagissons-nous ainsi ?

On s'est enligné sur les réactions de l'orateur ... enfin, sur ce qu'on s'image qu'elles sont. Et on les fait nôtres.

Les auditoires sont influencés par certains signes émanant de l'action sur la scène. Vous avez sûrement constaté que, dans les films, lorsque le vilain amorce un geste menaçant envers le héros du film, la caméra nous montre la réaction d'une autre personne. La dame a-t-elle perdu connaissance ? Uh oh. Elle est inquiète et on doit l'être aussi. Et qu'en est-il du héros ? Ah, haha ! Il affiche un sourire confiant. Il sait quelque chose que nous ignorons. On peut donc se

218 Exploiter l'espace

détendre. Dans une large mesure, la réaction de l'auditoire est influencée par la réaction des acteurs. Ajuster nos propres réactions sur celles des autres est instinctif chez l'être humain.

En vous déplaçant et en touchant des objets, vous dites à votre auditoire que vous êtes en contrôle. Vos auditeurs deviennent plus confortables, ce qui, en retour, vous rend plus confortable. C'est alors que s'établit un nouveau cycle plus positif.

Cette théorie est implicite dans tous les exercices de ce manuel. Votre auditoire ne réagira pas à votre manque de fluence mais plutôt à la perception que vous aurez de vous-même en tant qu'orateur : si vous vous sentez confortable, il en sera de même pour l'auditoire.

ÉVALUATION : À la fin de chaque discours, une évaluation doit être faite. Elle a pour objet de comparer vos perceptions avec celles de l'auditoire. Elle ne sert pas à vous juger mais simplement à valider vos réactions sur ce qui s'est produit. Très souvent, la façon dont nous percevons une performance personnelle ne reflète pas la réalité ; la seule façon de connaître la vérité est de s'en remettre à des personnes qui auront des points de vue plus objectifs.

Évaluez, sur une échelle de 1 à 10, comment vous croyez (1) avoir exploité l'espace en marchant partout où vous le pouviez et (2) touché tous les objets se présentant à vous. Faites un X à l'endroit approprié de l'échelle.

Si vous vous êtes donné une note de 10, cela signifie que vous avez « réclamé » pratiquement toute la pièce. Une note de 5 serait, bien sûr, dans la moyenne. Une note de 2 ou 3 indiquerait que vous n'avez ni suffisamment bougé ni suffisamment touché à des objets.

☆ Exploiter l'espace ☆

Rétroaction

COMMENT JE ME PERÇOIS 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Mes déplacements _____

Mon toucher _____

LA PERCEPTION DES AUTRES 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Mes déplacements _____

Mon toucher _____

219 Exploiter l'espace

Maintenant, demandez à votre auditoire de vous évaluer selon la même échelle. Demandez d'abord le nombre de personnes vous évaluant à 1, puis à 2, puis à 3, ainsi de suite jusqu'à 10.

(Appliquez la même méthode pour les autres exercices.)

Comment se comparent les évaluations ?

Généralement, lorsque vous faites ces exercices pour la première fois, vous penserez avoir exagéré alors que l'auditoire aura perçu votre comportement comme adéquat. La plupart d'entre nous sommes surpris de constater l'écart entre les deux évaluations et à quel point nous sommes retenus. Notre peur d'être différents ou de paraître étranges nous empêche de nous laisser aller et d'avoir du plaisir. Cette rétroaction a donc pour but de ramener vos perceptions à des niveaux plus réalistes et à vous donner une plus grande latitude dans ce que vous êtes disposé à reconnaître comme un comportement acceptable.

Comment avez-vous trouvé l'expérience ? Avez-vous survécu ? Avez-vous appris quelque chose ?

Super ! Alors, passons au suivant.



DISCOURS NO. 2 - PARLEZ ÉNERGIQUEMENT

Pourquoi un grand nombre d'entre nous sommes si effrayés par notre propre voix ?

Se pourrait-il que ce soit parce que nous craignons de trop nous imposer ?

La plupart d'entre nous n'avons aucune difficulté à parler avec le voisin de façon animée par-dessus la clôture. Mais lorsque nous nous retrouvons devant un auditoire, notre voix se transforme en un léger murmure.

C'est comme si le fait d'occuper une position supérieure nous obligeait à compenser en abaissant notre voix et en nous retenant. Lorsque vous êtes devant un auditoire, vous occupez une position d'autorité, de pouvoir. Par conséquent, en agissant avec énergie, vous indiquez que vous êtes heureux d'être là.

Mais la plupart d'entre nous qui bégayons ne tolérons pas facilement cette sensation de pouvoir qui émerge lorsque nous faisons face à un auditoire. C'est pourquoi nous avons « compensé » en parlant d'une voix plus basse. De cette manière, personne ne pourra nous accuser de prendre avantage de notre position.

Devinez ce que cet exercice vous permettra de pratiquer.

Tout juste. Vous aurez l'opportunité de faire la démonstration de votre pouvoir.

COMMENT ASSUMEZ-VOUS LE POUVOIR ?

Avant de plonger dans le vif du sujet, réfléchissez à ce que vous ressentez lorsque vous occupez une position de pouvoir. Voici quelques questions pertinentes :

- *Qu'est-ce que je ressens lorsque les autres me perçoivent comme fort ?*
- *Ai-je l'impression que les autres sont jaloux lorsque je démontre du pouvoir ? (Indice: Suis-je jaloux ou rancunier lorsque d'autres agissent de façon autoritaire et en confiance ?)*

222 Parler énergiquement

- *Ai-je l'impression de trop m'imposer ?*
- *Comment je me sens physiquement lorsque je suis en position de pouvoir ? (ai-je l'impression que mes pieds sont bien ancrés au plancher ? Qu'est-ce que je ressens aux niveaux de mon estomac, de ma poitrine, de ma gorge et de mon visage ? Qu'est-ce que je remarque de ma respiration ?)*
- *Dans une relation bipartite, dans quel rôle suis-je le plus confortable : le dominant ou le moins dominant ?*
- *Lorsque ni l'une ni l'autre des parties ne domine, cela me soulage-t-il ?*
- *Quel genre de patron suis-je ? Est-ce que je gagne le respect des autres ? Est-ce que je laisse les autres prendre le dessus sur moi ? Je me sens soulagé lorsque je peux éviter d'assumer des responsabilités ?*

Vous pouvez probablement trouver une bonne douzaine d'autres questions. Prenez le temps de formuler des réponses à ces questions.

En sachant reconnaître vos attitudes cachées face au pouvoir, les sentiments qui émergeront soudainement dans des "situations de pouvoir" ne vous sembleront plus étrangers. Vous commencerez à identifier ce qui les occasionne.

Le but de ce discours vous permettra de ressentir ce qui se passe lorsque vous haussez la voix. Cela ne signifie pas que vous allez crier après votre auditoire. Imaginez que vous parlez dans une pièce dix fois plus grande qu'elle ne l'est en réalité et que l'auditoire se trouve au fin fond de la pièce. Pour vous faire entendre, vous devrez hausser la voix.

PRATIQUER AVEC DEUX BÂTONS DE BASEBALL

Pour vous faire une idée de la force que doit avoir votre voix, livrez-vous d'abord à un exercice à la maison. Pendant dix secondes, parlez, d'un ton normal, de ce que vous avez fait hier. Puis redites la même chose, mais en doublant de volume. Puis répétez la même chose une troisième fois en doublant encore le volume précédent. Quelle impression avez-vous ?

Êtes-vous anxieux de la perception qu'aura de vous votre auditoire en parlant aussi fort ?

Avez-vous le désir de vous abstenir ?

C'est qu'alors vous avez atteint le niveau adéquat.

223 Parler énergiquement

Si vous avez l'impression que votre voix n'est pas encore assez élevée, *continuez à doubler le volume jusqu'à atteindre votre niveau d'inconfort*. N'oubliez pas, vous ne faites que pratiquer à parler d'une voix plus forte pour d'autres occasions.

On peut faire une analogie avec le frappeur qui pratique son "swing" avec deux bâtons de base-ball avant d'aller au marbre. En ajoutant du poids, il se sent plus fort en attendant son tour de frapper.

Maintenant, allons-y.

Trouvez un sujet qui vous est familier. De préférence, un sujet provenant de vos propres expériences personnelles. On est toujours en meilleure position lorsqu'on parle d'un sujet que nous maîtrisons mieux que les autres. (N'êtes-vous pas, après tout, l'autorité suprême de vos propres expériences ?)

Commençons.

Tout en parlant, notez bien l'impact sur votre auditoire. (En d'autres mots, demeurez CONSCIENT !!!) Ont-ils un rire nerveux parce que vous parlez trop fort ? Vous regardent-ils d'un air furieux parce que vous démontrez trop de puissance, trop d'autorité ? Probablement ni l'un, ni l'autre. Il y a des chances pour que le volume élevé de votre voix ne fasse qu'attirer leur attention. Une augmentation du volume de la voix est une façon de faire comprendre aux gens que vous êtes sérieux. Écoutez tout discours politique. Le calme n'est jamais au rendez-vous lorsque parle un politicien au micro. Comme il est l'autorité du moment, il tente de maximiser cette visibilité.

Si vous avez un tremblement parce que vous parlez fort, ne vous en faites pas ! Ce tremblement peut se transmettre à vos mains, vos jambes, votre poitrine, votre voix – peut-être à tout votre corps.

C'est normal puisque vous expérimentez le conflit entre vous retenir et vous laisser-aller. Avec plus d'expérience de laisser-aller, ce tremblement diminuera. Entretemps, ne le combattez pas.

Vous pouvez, si vous le voulez, varier davantage le volume de votre voix. Pour donner un effet contrastant, vous pouvez l'abaisser puis la relever pour mieux SOULIGNER votre propos.

Comment vous sentiez-vous en vous livrant à une telle démonstration de force en public ? Cela convient-il à votre personnalité ? Sinon, pourquoi ? Qui a dit que vous deviez toujours vous retenir ? Qui le dit à présent ? Quelle voix murmurait cela à vos oreilles pendant toutes ces années ? Commencez à porter attention à tout ce "bagage" dont vous vous êtes nourri.

Rétroaction : Avez-vous parlé aussi fort que vous l'aviez planifié ? Voici une opportunité de savoir à quel point vous avez parlé avec force selon les oreilles de vos auditeurs.

Évaluez la force de votre voix de la même façon que pour le premier exercice. Vous vous êtes donné un dix ? C'est que vous les avez transportés dans un au-delà !

☆ Parler énergiquement ☆

Rétroaction

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Comment je me perçois _____

La perception des autres _____

Demandez maintenant à votre auditoire d'évaluer votre volume sur la même échelle de 1 à 10 et comparez les deux résultats.

Qu'avez-vous constaté ?

La plupart des gens sont étonnés de constater la différence substantielle qui existe entre la perception qu'ils ont de leur volume et la perception que les autres en ont. En fait, ce que vous perceviez comme étant vraiment trop fort a probablement été perçu par l'auditoire comme simplement entraînant et énergique.... et pourrait même avoir donné lieu à des commentaires tels que « Wow, mais pourquoi ne parles-tu pas ainsi tout le temps ! »

Parfois, ceux qui font cet exercice remarquent une diminution substantielle dans la fréquence de leurs blocages de bégaiement. C'est une résultante du laisser-aller ¹⁰⁵.

Parlez toujours un peu plus fort et de manière plus vivante. La discordance cognitive (la différence entre votre perception et la réalité) joue un grand rôle dans les attitudes et les

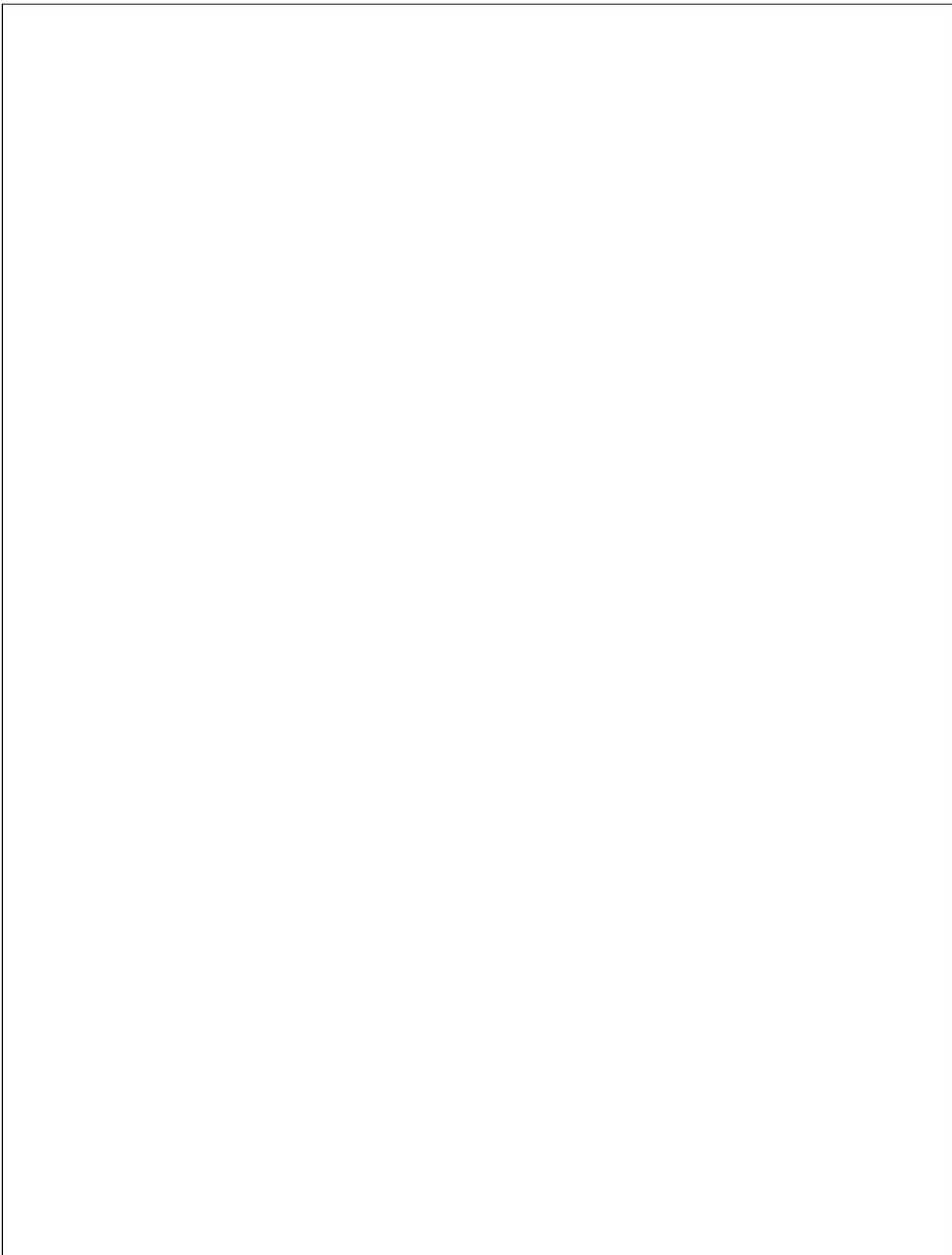
¹⁰⁵ Voici une autre option qui s'est avérée efficace dans les séminaires. Si vous êtes le guide de l'orateur, demandez à ce dernier de doubler le volume de sa voix jusqu'à ce qu'il/elle en soit inconfortable. Puis demandez aux auditeurs de lui communiquer leur rétroaction *en temps réel*, pendant sa performance, en levant leurs mains chaque fois que le volume de la voix de l'orateur diminuera sous le niveau prédéterminé. L'orateur devra faire en sorte que les mains demeurent baissées pendant qu'il/elle parle. C'est une bonne façon de s'assurer que l'orateur parlera avec un volume assez élevé pendant toute sa présentation.

225 Parler énergiquement

comportements intégrés qui accompagnent le bégaiement. En faisant correspondre davantage votre perception à la réalité, vous venez de franchir une autre étape vers le démantèlement du système du bégaiement.

Maintenant que vous savez ce que c'est que de se laisser-aller, n'arrêtez pas. Refaites le même exercice à la prochaine réunion mais en haussant encore le volume jusqu'à en faire vibrer les fenêtres. Faites que toutes vos conversations deviennent un peu plus fortes et vivantes. Continuez à reculer ces barrières qui vous obligeaient à contenir votre enthousiasme et votre énergie. Ne soyez plus monotone.

Vous aurez probablement besoin de quelques autres pratiques avant de devenir confortable de parler d'une voix plus expressive. Mais en continuant à parler d'une voix plus énergique, votre nouvelle "identité" deviendra éventuellement une partie de votre image de soi.



DISCOURS NO. 3 - AJOUTEZ DE LA MUSIQUE

Récapitulons : avec votre premier discours, vous avez appris à devenir en contrôle en réclamant comme vôtre tout l'espace disponible en face de l'auditoire. Parlant de différents endroits de la salle, vous avez touché à tout ce que vous pouviez. Vous agissiez comme si vous étiez le président du Conseil d'Administration. Le territoire vous appartenait.

Avec votre second discours, vous avez pratiqué à parler plus fort. En augmentant le volume de votre voix, vous donniez l'impression de ne pas craindre de vous laisser-aller.

Pas de doute ; vous étiez totalement inconfortable en expérimentant ces nouveaux comportements... peut-être même radicalement inconfortable. Mais, au moins pour un moment, vous étiez disposé à vivre avec cet inconfort. En prenant vraiment une chance de vous épanouir, vous avez fait d'intéressantes découvertes :

1. Vous avez donné à vos auditeurs l'impression que vous étiez un orateur plus vivant et plus solide.
2. Ce que vous perceviez comme "trop fort" semblait, aux autres, dans les limites normales.
3. Vous pouvez même avoir constaté que vous parliez plus facilement.

Voyons une autre façon d'ajouter de l'intérêt à vos discours.

POURQUOI NE BÉGAYONS-NOUS PAS EN CHANTANT ?

Vous avez noté la manière dont les adultes s'adressent aux enfants afin de capter leur attention ?

Pour retenir l'attention d'un enfant, vous ne devez surtout pas communiquer d'une voix monotone. Les enfants ont une capacité de concentration limitée et deviennent rapidement ennuyés. Leurs facultés intellectuelles n'ayant pas encore eu le temps de se développer, il est d'ordinaire difficile d'obtenir et de garder leur attention en faisant seulement appel à leur intelligence. Pour y parvenir, vous devez faire appel à leurs émotions.

228 Ajouter de la musique

Il existe deux façons d'ajouter de l'émotion à votre voix. La première consiste à varier le volume. Si vous dites : "Nettoie ta CHAMBRE ! tout DE SUITE !", votre message sera mieux compris que si vous disiez, d'une voix monotone, "Nettoietachambre, toutdesuite". Le volume est alors à zéro. Vous êtes passé à côté de la cible. On ne peut transmettre nos sentiments en communiquant d'une voix monotone.

Supposons que vous désiriez capter l'attention de l'enfant en lui lisant « Les trois petits ours » ; vous n'y arriverez pas en criant. Au mieux, vous paraîtrez bizarre ; au pire, vous donnerez l'impression d'être fâché. La meilleure façon d'ajouter de l'émotion dans notre voix est de varier l'intonation.

Imaginez le niveau d'excitation d'arriver avec un gâteau de fête, décoré avec des chandelles, mais en chantant « Bonne Fête à ... » d'une voix très monotone ? Communiquer d'une voix monotone camoufle vos sentiments. Mais en prononçant comme ceci : "Il y AVAIT une FOIS trois peTITS OURsons", augmentant l'intonation de votre voix afin de mieux souligner certains passages, vous communiquerez à l'enfant les émotions qu'éveille en vous cette histoire. Vous remarquerez que plus vos changements de ton seront prononcés, plus il vous sera facile de capter et de retenir son attention.

Vous savez pourquoi nous ne bégayons jamais en chantant ? C'est en partie parce que le chant nous force à être émotif.

Les variations de volume et d'intonation - deux puissants véhicules pour communiquer nos émotions - sont indissociables de la musique. On ne peut les éviter à moins de chanter d'une voix monotone. (Chanter d'une voix monotone, n'est pas chanter, mais « psalmodier .»)

En fait, on paraîtrait étrange en ne suivant pas la musique comme elle a été écrite. Nous sommes alors motivés à nous laisser-aller ... quelque chose qu'il est plus difficile de faire lorsque nous parlons.

FAIRE COMME SI TOUT LE MONDE AVAIT QUATRE ANS

Le but du troisième discours est de vous donner l'opportunité D'EXAGÉRER vos changements d'intonation... en exagérant au point de vous sentir *imbécile*.

Afin de vous permettre d'être dans l'état d'esprit approprié, imaginez que vous vous apprêtez à prononcer votre discours à un groupe d'enfants âgés de quatre ans. Et vous savez comment sont les enfants de 4 ans : ils ne tiennent jamais en place, ils sont facilement distraits, leur attention est partout à la fois. Pour retenir leur attention, *vous devez prononcer votre discours tout comme si vous lisiez « Les trois petits ours. »* Tout ce que vous dites doit être très exagéré ... en fait, vous devez le faire à un niveau d'INCONFORT.

229 Ajouter de la musique

Cela vous semblera bizarre, surtout si le sujet de votre discours est « Comment entretenir une Mazda RX-7 » ou « Nouveaux développements en programmation informatique de haut niveau. » Vous vous imaginez parlant de l'un ou l'autre de ces sujets d'une voix monotone, avec les mêmes inflexions¹⁰⁶ que vous utiliseriez en lisant une histoire de garderie ?

C'est pourtant le but de cet exercice.

N'oubliez pas, si vous n'exagérez pas vos variations d'intonation jusqu'à votre niveau d'inconfort, cet exercice ne vous sera d'aucune utilité.

Vous êtes prêt ? Trouvez un sujet dont vous aimeriez parler. Faites-en quelque chose avec lequel vous êtes confortable et familier. Une fois de plus, dans la mesure du possible, faites appel à vos expériences personnelles.

AJOUTEZ LA MUSIQUE

Passons au discours.

Prenez un moment pour vous ressaisir avant de commencer à parler. Cela signifie rester debout face à l'auditoire sans rien dire pendant un moment pour vérifier comment vous vous sentez. Notez vos émotions, comment vous sentez votre corps. Observez votre auditoire. REGARDEZ-les. *Ne vous laissez pas vous déconnecter de la situation !*

Commencez à parler. En parlant, changez constamment l'intonation de votre voix. Dramatisez tout ce qui peut être mis en évidence. (Imaginez l'effet produit lorsque vous direz : "L'ordiNATEUR COMpacte a TROIS ouvertures d'exPANSION et vous est LIVRÉ avec un disque dur de QUANTRE-vingt MÉGabites." Mais dites-le de toute façon.)

Notez comment vous vous sentez en parlant avec autant d'inflexions. Vous sentez-vous stupide ? Un objet de ridicule ? Avez-vous l'impression de ne pas être vous-même ? Vous souciez-vous de ce que les autres pensent de vous ? Avez-vous l'impression d'avoir retourné soudainement à vos anciennes habitudes de parler ... sans même vous en rendre compte ? Surtout, *demeurez aussi conscient de la situation que vous le pouvez* afin de bien vivre l'expérience.

Lorsque vous terminez votre discours, prenez quelques instants afin de profiter des applaudissements bien mérités.

¹⁰⁶ Inflexion : changement de ton, d'accent dans la voix ; modulation.

230 Ajouter de la musique

Rétroaction : Évaluez vos variations d'intonation de manière identique à celle des exercices précédents. Commencez par vous évaluer vous-même sur l'échelle de 1 à 10 (1 étant pour la « monotonie totale » et 10 pour des inflexions vraiment exagérées).

☆ Ajouter de la musique ☆

Rétroaction

Monotonie totale							Très expressif		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Comment je me suis perçu _____

Comment les autres m'ont perçu _____

Terminé ? Maintenant, voyons comment les autres vous ont perçu. Commencez par demander combien de personnes vous ont perçu au niveau 1 ... puis 2 et ainsi de suite jusqu'à 10.

Ces évaluations concordent-elles ?

Ne soyez pas étonné de vous être évalué à un niveau de 6 ou 7 alors que, pour vos auditeurs, votre niveau était plutôt autour de 3 ou 4. Il y a fort à parier que la différence sera similaire à celle des deux premiers discours.

Qu'est-ce que cela signifie ?

Ce résultat vous dit que pour n'offenser personne, vous avez volontairement tenu en laisse votre force. Il y a bien des années, craignant de trop vous affirmer, vous avez commencé à vous retenir, à vous contenir. Avec le temps, vous avez pris pour acquis qu'en ce qui vous concerne, il devait en être ainsi.

Connaissez-vous le vrai coupable ? C'est vous-même : vous vous êtes tiré une balle dans le pied. Et pourtant, ce n'est pas ce vous-là que les gens voulaient rencontrer. Il n'est qu'une version retenue et tronquée de votre véritable personnalité. L'ironie, c'est que si vous vous étiez laissé aller à être vous-même, vous auriez facilité la tâche à vos interlocuteurs - vos amis, vos parents

231 Ajouter de la musique

et même aux étrangers que vous avez rencontrés. Ils se seraient alors laissé aller à être eux-mêmes. Mais il est probable que personne ne vous ait jamais dit cela... jusqu'à aujourd'hui.

Cela veut-il dire que vous deviez vous adresser aux adultes comme s'ils avaient 4 ans ? Bien sûr que non. Là n'est pas le but de cet exercice.

Il arrive que, afin de vraiment expérimenter une situation, il faille exagérer l'action. Le but de cet exercice consiste à vous donner un avant-goût de ce que sont les inflexions ... et de vous donner un aperçu de la liberté avec laquelle vous pouvez les utiliser. Il vous est en effet possible d'ajouter de l'expression à votre voix avant d'excéder les limites « normales » d'un comportement langagier. Et en augmentant la musique¹⁰⁷ (et donc l'émotion) de votre voix, vous deviendrez plus agréable à écouter.

J'espère que vous avez trouvé l'expérience enrichissante. Mais vous ne faites que commencer. Vous avez encore besoin d'expérimenter – de « swinguer avec deux battes » jusqu'à ce que l'habitude de moduler votre voix devienne familière. Efforcez-vous de pratiquer les variations d'intonation jusqu'à pouvoir confortablement doubler ou tripler le nombre d'inflexions que vous utilisiez normalement.

Continuez également à surveiller si l'ajout d'émotions dans votre voix vous permet plus facilement de parler sans bloquer.

¹⁰⁷ En variant les modulations.



DISCOURS NO. 4 - APPRENDRE À VIVRE AVEC LES PAUSES

Pendant les années 1950, une des émissions radiophoniques matinales les plus populaires était animée par deux personnalités impulsives du nom de Bob Elliott et Ray Goulding. Leur auditoire admiratif les connaissait comme « Bob et Ray. » La paire constituait une véritable source de personnages et de situations comiques.

Lors d'une émission radiophonique, ils avaient conçu une capsule intitulée "Le Club des orateurs lents" – facile de s'y identifier si on bégaie. Dans une situation typique, Ray interviewait Bob qui tenait le rôle de président du club. Ce dernier faisait des pauses incroyablement longues entre chaque mot. Par désespoir, Ray se démenait pour dire les mots à sa place, initiative qui, chaque fois, était hilarante à cause des nombreuses erreurs d'interprétation. Par exemple :

Ray : Qui dirigera la réunion ce soir si tu n'y es pas ?

Bob : Le vice

Ray : Président ? PRÉSIDENT ???

Bob : ... l'escouade a fait sauter le club alorspas de réunion.

Situation très amusante, n'est-ce pas ?

Sauf lorsque ça vous arrive, à vous.

Ceux d'entre nous qui avons grandi avec le bégaiement ont appris à détester les pauses car nous les avons toujours associées à un manque de fluence. Nous avons tendance à combler les vides avec des remplisseurs. Toute pause d'une demi-seconde nous paraît une éternité. NOUS AVONS LA COMPULSION DE DEVOIR TOUJOURS PARLER !!!

Mais est-ce réaliste ?

Les pauses peuvent être très utiles, même les longues. Interrogez tout acteur qui eut à dire des mots tels que "Messieurs... Le Roi... est mort." Avouez que l'effet est plus dramatique que de dire "Messieurs le Roi est mort." On utilise les pauses pour souligner quelque chose tout autant que pour donner un effet dramatique. Le dirigeant national qui regarde son auditoire en disant « On ne doit jamais ... jamais capituler ! » tente désespérément de convaincre son auditoire. Il n'est pas difficile de deviner votre réaction à cela. Votre réponse pourrait bien être

quelque chose comme : « Peut-être, mais ce n'est pas mon problème. Lorsque j'arrête de parler, c'est parce que j'ai un blocage, que je ne peux parler. »

Peut-être. Peut-être. Mais une des raisons pour lesquelles nous bloquons c'est que nous sommes pris de panique par nos propres pauses naturelles. Dès que nous arrêtons de parler, nous tendons nos muscles de la parole, retenons notre respiration et appliquons une série d'autres mesures contreproductives qui nuisent à notre capacité à communiquer.

Le meilleur, et peut-être l'unique moyen pour devenir à l'aise avec les pauses, c'est de les expérimenter. C'est la raison d'être du discours numéro 4.

CRÉEZ VOTRE « MOMENT DE SILENCE »

Comme toujours, la seule façon de se familiariser avec quelque chose consiste à l'exagérer. Dans cet exercice, vous serez membre du Club des Orateurs Lents. Ce qui signifie que tout le monde S'ATTEND à ce que vous parliez lentement ; en fait, c'est la norme.

Pour vous faciliter la tâche, choisissez un sujet faisant appel à des sentiments personnels intenses ; vos pauses serviront alors à en souligner l'effet dramatique. Mais à défaut de trouver un sujet personnel, tout autre sujet fera l'affaire.

Les pauses : elles doivent être longgggguuuuuueeeesssss. Entre trois ou six secondes chacune ... et même davantage. Vous pouvez, bien sûr, les varier, étirant certaines pauses plus longtemps que d'autres.

Tant qu'à leur fréquence ... faites-en à tous les trois ou quatre mots. Prévoyez assez de pauses pour qu'elles vous paraissent inhabituelles.

Vous aimeriez savoir comment un tel discours pourrait commencer ? Voici un exemple :

"Je... suis..... HONORÉ ... d'être présent à cette ... MÉMORABLE occasion pour vous ENTRETENIR..... des..... joies..... de faire pousser les melons d'eau"

Vous voyez ce que je veux dire.

RESTEZ CONSCIENT ET ÉVEILLÉ

Sans doute vous demandez-vous quoi faire pendant une pause.

Vous NE VOULEZ surtout PAS regarder au plancher ou en l'air. C'est ce que font habituellement les personnes qui bégaièrent en bloquant.

Vous DÉSIREZ plutôt établir un contact visuel solide avec les membres de votre auditoire. Lorsque vous êtes au milieu d'une longue pause, REGARDEZ quelqu'un. Puis regardez PLUSIEURS personnes. Après tout, c'est vous qui contrôlez la situation ; alors pourquoi ne pas en tirer du plaisir ?

Portez attention à ce que vous ressentez en étant en contrôle. Notez ce que c'est que de contrôler le « temps mort » comme on dit en communication. Étirez vos pauses aussi longtemps que vous le désirez. N'oubliez pas non plus de continuer à porter attention à ce que ressent votre corps. Que ressentent vos pieds ? Comment se sent votre corps en général lorsque c'est vous qui, consciemment et de façon délibérée, déterminez le rythme de vos propos.

"LE TEMPS EST RELATIF" - Albert Einstein

Une fois le discours terminé, voyons les rétroactions. Bien sûr, ce qui vous intéresse en particulier c'est de savoir comment votre auditoire a évalué la durée de vos pauses. (Ah oui, en passant, le texte de ce discours doit, par nécessité, être plus court que les autres, à cause des longues pauses. Ne faites pas comme un membre de la NSA qui a étiré cela sur 30 minutes.)

Évaluez la durée de vos pauses comme pour les exercices précédents. Puis, sur une échelle de 0 (pour les plus courtes pauses) à 10 (les plus longues), dénombrez le nombre de personnes vous ayant évalué à chaque niveau de l'échelle.

☆ DURÉE DES PAUSES ☆	Rétroaction
----------------------	-------------

Très courtes										Très longues	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		

Ma perception _____

La perception de l'auditoire _____

Ah ! Ah ! On vient de découvrir la théorie de la relativité ! Le temps est perçu différemment selon l'endroit où vous êtes et ce que vous faites.

236 Apprendre à vivre avec les pauses

Alors que vous aviez l'impression que chacune de vos pauses durait une éternité, votre auditoire ne les a pas perçues aussi longues. Cela semble constituer l'expérience de la plupart d'entre nous qui avons volontairement parlé avec plus de pauses.

Pour accepter les pauses, il faut modifier vos croyances à leur égard et votre perception du temps. Vous avez été conditionné à croire que vous deviez éviter les pauses à tout prix. Non seulement cela est-il faux ; ce n'est même pas souhaitable !

Lorsque vous répétez cet exercice une prochaine fois, étirez vos pauses encore plus longtemps. Habituez-vous à regarder l'auditoire sans rien dire. Faites-en *votre* choix. Lorsque vous vous retrouverez dans des "situations réelles", les pauses vous sembleront alors plus naturelles. Vous n'aurez plus tendance à y réagir par une montée de tension.

DISCOURS NO. 5 - REGARDEZ-LES DANS LES YEUX

Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi Yasser Arafat, ancien chef de l'Organisation de libération de la Palestine, apparaissait en photos toujours avec des verres foncés ? Il y avait un intéressant article à ce sujet dans les journaux. Il semble qu'il portait des verres foncés afin que, lors de ses échanges avec ses interlocuteurs, ses yeux ne trahissent pas ce qu'il ressentait vraiment.

Les yeux en disent long. Ils sont la fenêtre à travers laquelle l'âme communique.

Avez-vous déjà observé deux amoureux se tenant les mains, ignorant totalement le monde autour d'eux alors qu'ils se regardent ... le nez ?

Bien sûr que non.

Ils se regardaient dans les *yeux*. C'est là que se passe l'action.

Les émotions ont une influence directe sur les mécanismes de l'œil. Vos pupilles se dilatent lorsque vous êtes dans un état de tendresse, confiant et expressif. En fait, certains soi-disant aphrodisiaques ne font rien d'autre que de dilater la pupille pour créer artificiellement cet indice non-verbal. En évitant de regarder un interlocuteur dans les yeux, votre échange avec cette personne sera donc moins intense.

Il est très facile d'observer, dans le monde animal, l'importance du contact visuel. Observez deux chiens mâles qui se croisent dans le parc alors que l'un d'eux veut démontrer qu'il est dominant. À moins que l'autre chien veuille le défier, ce dernier évitera le contact visuel avec le premier.

ÉTABLIR LE CONTACT AVEC VOTRE AUDITOIRE

C'est par le contact des yeux que les émotions se transmettent entre vous et votre interlocuteur. En évitant le contact visuel, vous vous détachez de la situation d'échange : bien que vous soyez physiquement présent, vous n'y ÊTES pas vraiment.

De quoi avez-vous donc peur ?

Probablement d'être jugé, ou de paraître ridicule ou trop dominateur ?

À moins qu'une telle familiarité ne vous rende inconfortable.

De tels sentiments font surface par le contact visuel.

Or, plusieurs d'entre nous qui bégayons craignons les émotions : nous avons tendance à nous retenir beaucoup trop. Nous considérons par conséquent que l'engagement personnel (le contact visuel) nous force à abandonner le contrôle de nos émotions.

C'est vrai. En investissant pas vos émotions dans une situation d'élocution, vous risquez moins d'être blessé.

Mais il y a un piège.

Sans l'apport de vos émotions, vous n'avez pas de pouvoir de persuasion, pas de force, pas de présence. Vous n'êtes qu'une suite de mots.

Ce cinquième discours mettra l'accent sur deux éléments : premièrement, vous allez travailler le contact visuel. Deuxièmement, vous devrez prendre conscience de vos sentiments, de vos réactions en établissant ce contact visuel.

LA PRATIQUE DE LA VISUALISATION

Pour préparer votre discours, trouvez un sujet qui vous passionne. Puis pendant la semaine précédant la réunion, vous vous livrez, quelques minutes par jour, à un exercice. Il s'agit d'un exercice de visualisation.

Installez-vous confortablement dans votre fauteuil préféré et prenez le temps de vous concentrer. Fermez les yeux et imaginez vous debout devant votre groupe. Vous êtes sur le point de commencer votre présentation.

Avant de commencer à parler de façon imaginaire, faites que vos yeux établissent un contact avec ceux de plusieurs membres du groupe imaginaire. Regardez-les franchement. *Imaginez la sensation que vous procure le fait d'être maître à bord et en contact avec vos auditeurs.* Puis, tout en poursuivant cette fantaisie, commencez votre discours.

En vous imaginant en train de parler, laissez votre regard se poser sur d'autres membres du groupe. Parlez directement à une personne pendant trois ou quatre secondes. Puis regardez-en

une autre. Si des émotions font surface, ne les bloquez pas. *Ne faites que noter ces émotions* et concentrez vous à nouveau sur ce que vous *voulez* expérimenter. Ressentez bien l'impression que vous avez en parlant à un auditoire qui **DÉSIRE** que vous soyez fort et en contrôle. Imaginez-vous touchant, de votre regard, chaque membre du groupe. Oubliez la fluence. Concentrez-vous plutôt sur le sentiment d'être en confiance. *À quoi ressemble cette impression ?* Imaginez en image votre auditoire réagissant vivement à ce que vous avez à dire. Puis, mentalement, concluez votre discours et permettez à cet auditoire imaginaire de vous applaudir chaleureusement. Répétez cet exercice plusieurs fois devant votre groupe de maintien ou d'entraide. Répétez-le jusqu'à ce que vous ayez une image claire de la façon dont vous aimeriez *vivre* l'expérience. Faites en sorte à devenir à ce point enthousiasmé pour cette merveilleuse expérience que vous aurez de la difficulté à attendre qu'arrive le jour de la réunion.

PRONONCEZ VOTRE DISCOURS

Vous avez visualisé autant que vous le pouviez. Arrive maintenant le moment de prononcer – réellement - le discours. Vous vous trouvez maintenant devant le groupe. Mais avant de commencer à parler, un dernier exercice de visualisation pour vous aider à augmenter votre confiance. La plupart d'entre nous qui bégayons considérons nos auditeurs comme des juges. C'est comme si nous les avions revêtus d'une toge et d'une perruque poudrée. Pas surprenant qu'ils nous soient si intimidants ! Mettant la visualisation à profit, enlevez-leur mentalement leur toge noire de juges. En fait, toujours mentalement, déshabillez-les au complet puis, alors qu'ils sont dans une situation aussi embarrassante et compromettante, établissez le contact visuel avec eux. Puis posez-vous cette question : « Qui est en contrôle maintenant ? » Ou, mieux encore, imaginez simplement qu'ils sont là dans le but exclusif de vous soutenir ; en réalité, c'est ce que désirent les auditoires en général.

Une fois cette image - ou toute autre image vous donnant le sentiment d'être aux commandes - bien présente dans votre esprit, allez-y et commencez à parler, exactement comme vous l'aviez imaginé par la visualisation. Tout en parlant, *ne vous souciez pas d'être fluide ou pas*. Reproduisez simplement cette confiance, ces émotions positives et cette excitation que vous ressentiez lors de vos séances imaginaires de pratique.

Rétroaction : Avez-vous établi un bon rapport avec votre auditoire ? Faites votre auto-évaluation puis demandez à votre auditoire de vous évaluer. Demandez-leur de lever la main pour chaque pointage sur l'échelle de 1 à 10. Rappelez-vous, « 0 » représente l'absence de contact visuel, « 5 » est assez bien alors que « 10 » signifie que vous avez vraiment connecté avec les gens.

☆ **FRÉQUENCE DU CONTACT VISUEL** ☆

Rétroaction

Aucun
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Constant

Ma perception _____

La perception de l'auditoire _____

Comment était votre performance ? Notez ce que vous *ressentiez*. Quelles sont les émotions que vous aviez en parlant ? Était-ce menaçant que d'être en contact direct avec vos auditeurs ? Étiez-vous capable de réaliser que vous étiez aux commandes ? Avez-vous détourné le regard lorsque cela devenait trop inconfortable ? Certaines personnes peuvent maintenir un contact visuel total même pendant un long blocage. En faisant cela, elles font comprendre à leur interlocuteur qu'elles n'ont pas peur et qu'elles n'ont pas à s'excuser de bégayer.

VOTRE propre réaction ainsi que votre volonté à demeurer en contact seront les indices auxquels se référeront vos interlocuteurs pour savoir comment réagir face à vous. Lorsqu'un bon contact des yeux fait sentir à votre interlocuteur que vous vous sentez bien, cet interlocuteur vous percevra comme tel.

DISCOURS NO. 6 - LAISSEZ VOS ÉMOTIONS SE MANIFESTER

Vous vous souvenez la dernière fois que vous vous êtes laissé emporter contre quelqu'un ?

Pour plusieurs d'entre nous qui bégayons, la réponse est : "Ca n'est jamais arrivé."

S'il y a une chose que la vie nous a apprise, c'est qu'il est plus prudent de taire ce qu'on pense. Nous avons plutôt choisi d'être *gentils* pour être aimés de tous.

« Quoi ! Moi, fâché ? Complètement absurde. Tout va bien. Maintenant à quelle hauteur voulez-vous que je grimpe dans les rideaux ? »

Pas étonnant que plusieurs d'entre nous avons l'impression d'être manipulés. Nous ferions n'importe quoi pour ne pas perdre contrôle. N'importe quoi ! On renoncerait à nos idées, nos croyances et même à nous-même. Souvent, notre habitude à étouffer nos sentiments est à ce point automatique qu'on peut ne jamais reconnaître que ces sentiments existent.

Le problème avec les émotions c'est qu'elles ne disparaissent pas, même si on les cache. Les émotions correspondent à une réaction biochimique corporelle. Lorsque nous sommes stressés, notre corps réagit d'une manière s'apparentant au syndrome du "bats-toi ou fuis". L'adrénaline et autres substances biochimiques s'introduisent dans notre circulation sanguine, nous fournissant ainsi la force et la vigueur d'affronter la situation ou la crise. Cet apport supplémentaire en substances biochimiques était nécessaire à l'homme primitif pour l'aider à survivre aux dangers physiques de l'âge préhistorique.

L'homme des cavernes brûlait ces substances en combattant la bête ou en prenant la fuite. Qu'arrive-t-il lorsque vous et moi sommes fâchés sans pouvoir, par une action physique - sauter sur l'autre, jouer une rude partie de tennis ou s'adonner à une heure de méditation - libérer l'énergie ainsi créée ?

Néfaste.

Ces substances chimiques produites par notre organisme se recyclent dans notre corps *aussi longtemps que trois semaines*. À défaut de libérer cette énergie, vous cuisez littéralement dans votre jus.

Examinons maintenant la relation de ce qui précède avec les blocages de bégaiement. Parler devant d'autres est une situation stressante - pour tout le monde ! Et cela vaut également pour les personnes n'ayant jamais eu de problème de bégaiement. En appréhendant de parler (vous êtes le suivant à devoir présenter son rapport), votre corps commence à rassembler ses forces. Votre chimie sanguine se modifie. Votre rythme cardiaque s'accélère. Votre corps se prépare à une crise, il se prépare à passer à l'action.

Si vous hésitez à libérer cette énergie en parlant, il vous faudra alors canaliser autrement vos efforts afin de pouvoir la contrôler.

Les gens retiennent leurs émotions de différentes façons. Ils ont mal à la tête. Ils sont ulcérés. Leur dos et leurs épaules deviennent tendus. Ils bloquent en "oubliant" ce qu'ils avaient à dire. Mais si vous bloquez votre énergie en resserrant les muscles du larynx, des lèvres, de la langue et de la gorge, ou si vous retenez votre respiration, vous venez de créer un problème additionnel.

Une personne ayant les muscles du dos tendus pourra quand même s'exprimer sans difficulté, cette tension ne nuisant pas à sa capacité à s'exprimer. Mais une personne dont les cordes vocales sont bloquées ne peut produire un son. Sa crainte de ne pouvoir s'exprimer devient alors une source *additionnelle* de stress, ce qui engendre d'autres blocages, encore plus de stress et encore plus de blocages.

Cela est devenu un cycle sans fin.

Bien que la peur de bloquer *devienne* un stimulus qui engendre encore plus de blocages, la raison *initiale* de votre retenue peut ne rien à voir avec l'acte de parler comme tel. Elle peut résulter de votre incapacité à libérer ces peurs réprimées qui font surface lorsque vous confrontez une personne en autorité. Ou la douleur associée au fait d'être rejeté. Ou il se peut que votre interlocuteur vous rappelle (bien qu'inconsciemment) l'enfant qui vous intimidait alors que vous n'aviez que cinq ans et étiez sans défense. Ou, encore, le simple fait d'être devant un groupe ravive une situation similaire de votre jeunesse où on vous avait jugé et suite à laquelle vous vous étiez senti rejeté.

Certes, il est souvent difficile de composer avec ces émotions. Mais il semble qu'une émotion - la colère - puisse facilement être libérée lorsque nous y concentrons nos efforts. La colère permet d'explorer ce que l'on *ressent* quand on exprime d'intenses émotions en parlant. Trouvez un sujet qui vous met vraiment en colère et laissez éclater cette colère.

SE LAISSEZ-ALLER

Afin de vous préparer pour ce sixième discours, il vous faut trouver un sujet qui vous fasse exploser. Maintenant, réfléchissez bien. Avez-vous déjà été ..

- accusé de quelque chose que vous n'aviez pas fait ?
- l'objet de sarcasme d'enfants parce que vous bégayiez ?
- bousculé par quelqu'un de plus influent que vous ?
- arrêté pour avoir roulé 5 km/h de plus que la limite permise ?
- vérifié par l'impôt sans raison valable ?
- parce que quelqu'un a égratigné votre nouvelle voiture ?
- on vous a pris votre place de stationnement ?

Ou peut-être étiez-vous en colère parce que

- notre politique en Iraq est totalement à côté de la trac.
- les peintres ont fait un très mauvais travail à votre maison.
- l'inflation vous fait mal.
- vous désirez acheter une maison mais ne pouvez trouver le financement.

Il ne devrait pas vous être trop difficile de trouver un sujet qui se prête bien à la colère. Une injustice, une mauvaise transaction, une ... n'importe quoi sera le sujet de votre discours.

En présentant votre sujet, faites appel, autant que possible, à des expériences vécues bien *concrètes*. Si vous êtes en furie contre ces gens qui subtilisent votre place de stationnement sous votre nez, préparez-vous à décrire la dernière fois que cela se produisit. Pensez à cet %\$#@&\$!! qui vous a fait cela. Vous croyez que notre gouvernement se trompe dans ses politiques étrangères ? Soyez spécifique. Sélectionnez un pays, une machette ou un événement qui illustre parfaitement votre propos. Allez à la réunion bien déterminé à les blaster avec les deux barils.

IL EST PLAISANT DE SE FÂCHER

Maintenant, votre discours. En vous tenant devant le groupe, prenez quelques profondes respirations, de GRANDES respirations. Ce genre de respiration que prennent les gens lorsqu'ils sont vraiment furieux. Oh boy. Cette fois, vous allez y mettre le paquet. Le monde est sur le point de connaître le fond de votre pensée.

Débutez par quelque chose d'explosif. Dites quelque chose qui indique bien ce que sera le ton de votre discours. Quelque chose de concret.

« Ne DÉTESTEZ vous pas cela lorsqu'un
Jeune écervelé peint un graffiti sur un
Édifice public ? L'autre jour, je longuais
Le musée municipal ... ce magnifique
Immeuble ... et ... vous ne me croirez
Pas ... un con avait écrit « Tuez ces
Cochons » en grosses lettres noirs au
Travers de la merveilleuse entrée principale
En marbre. Ils devraient enfermer cet
Individu et jeter la clé ... »

N'épargnez pas votre langage. Vous êtes vraiment EN COLÈRE. AAARRrrrrgh!!! Montrez que vous êtes vraiment en colère. Souvenez-vous, les sentiments sont contagieux. Faites que votre auditoire partage votre colère ou votre grande insatisfaction sur le sujet que vous développez. Faites-les enrager.

Vous l'ignoriez peut-être, mais les auditoires ADORENT devenir colériques. Et ils vous seront reconnaissants de leur fournir l'occasion de faire sortir la vapeur. Alors, faites-les se sentir en droit d'être fâchés. Fournissez-leur une cible – quelque chose à frapper.

Si vous avez déjà assisté à un mélodrame vieux style, vous savez le plaisir qu'on retire à s'en prendre au vilain. Et pourquoi aimons-nous cela ? Non pas que nous ayons été personnellement injurié par le vilain. Mais parce qu'il représente tous ces autres individus dans le monde qui nous ont déjà fait quelque chose. Il est l'homme de paille sur lequel nous pouvons tous nous rabattre ... sans conséquence. Et c'est correct.

Et si vous le voulez *vraiment*, vous pouvez rendre votre discours encore plus excitant en y ajoutant un petit extra. Rien ne vous empêche de rouler un papier journal pour frapper un objet quelconque – une chaise, un repose-pied, un vieil annuaire téléphonique. (Mais assurez-vous auprès de la personne en charge de la réunion que vous pouvez frapper cet objet.) Servez-vous en chaque fois que vous désirez insister sur un point précis. Voici un exemple :

"JE DÉTESTE ces gens qui complètent mes phrases. (Frappez)
Que croient-ils que je suis ? STUPIDE ? (Frappez)
Je suis MALADE et EXASPÉRÉ de feindre ne pas en être affecté.
Je vais commencer à m'affirmer et leur laisser savoir (frappez)
Ce que je pense."

Vous avez aimé l'expérience ?

Qu'avez-vous ressenti pendant cette expérience ? Était-ce difficile de vous laisser aller ? Vous êtes-vous senti idiot ? Bizarre ? À l'encontre de votre personnalité ? Comment les autres *vous ont-ils* perçu ? Peut-être devriez-vous réexaminer certaines de vos croyances sur ce que *constitue* un comportement acceptable.

Il est donc bien d'exprimer nos véritables sentiments, pas seulement par la colère, mais par *toute autre* émotion. Vous pourriez bien y trouver un effet secondaire : avoir moins de blocages en laissant vos sentiments sortir au grand jour ... en les *utilisant* pour donner de la vitalité à notre discours.

DISCOURS NO. 7 - BÉGAYER VOLONTAIREMENT

(NOTE DU TRADUCTEUR : dans la littérature traditionnelle du bégaiement, le "bégaiement volontaire" est une technique de désensibilisation et de fluence consistant à bégayer sur des sons qui ne nous occasionnent pas de difficulté, généralement en prolongeant. Le bégaiement volontaire dont nous parle John dans ce chapitre n'a rien à voir avec ces techniques. Il s'agit plutôt de reproduire, le plus fidèlement possible, nos blocages pour bien comprendre ce que nous faisons en bloquant. R. P.)

Mon Dieu ! C'est le discours que tout le monde déteste. N'est-il pas paradoxal de faire ce que nous nous efforçons de cacher depuis tant d'années ?

Pourquoi le ferions-nous ?

Pourquoi rendre public LE GRAND SECRET ?

Le gourou assis sur son rocher l'a bien dit : "Vous êtes ce à quoi vous résistez." Ce qu'il veut dire, c'est que si vous désirez en finir avec un problème, il faut d'abord l'accepter, le saisir à bras le corps, en faire une partie de vous-même.

C'est alors seulement que vous pourrez commencer à le laisser s'échapper.

CERTAINS PROBLÈMES NE PEUVENT ÊTRE RÉSOLUS

Nous avons l'habitude de penser pouvoir RÉSOUDRE notre bégaiement comme s'il s'agissait d'un problème mathématique. Nous pensons pouvoir faire disparaître ces blocages de la parole en transigeant avec eux comme s'ils n'étaient pas une partie de nous mais quelque chose « qui est là ».

Vous n'y parviendrez jamais.

D'accord, vous pouvez *simuler* la disparition d'un comportement en vous efforçant de *ne pas* le faire - tel que suggéré dans les programmes "d'établissement de la fluidité" (fluency shaping). Mais à moins d'élever ce processus à un niveau plus avancé ... là où vous pourrez faire fondre la "colle" qui en retient les composantes ... ce comportement aura tendance à revenir.

Pourquoi?

Très simple : pour résoudre un problème, il faut continuer à le recréer. (Autrement, vous ne pourriez y travailler.) Par conséquent - et ici se trouve la grande ironie - plus vous vous efforcerez de résoudre votre problème de bégaiement, plus vous prolongerez sa présence.

Il s'agit d'une situation sans issue.

Cela signifie-t-il qu'on ne puisse résoudre certains problèmes ?

Pas du tout.

Plusieurs genres de problèmes peuvent être résolus. Vous *pouvez* venir à bout d'une difficile équation algébrique. Vous *pouvez* concevoir une façon de réorganiser une société. Ou de choisir l'endroit de vos vacances pour l'année prochaine. C'est que vous ne tentez pas de faire disparaître le problème algébrique, la société ou vos vacances.

Mais lorsque vous voulez que quelque chose disparaisse, comme votre bégaiement, il faut adopter une approche différente.

Pour faire « disparaître » quelque chose, vous ne tentez pas de le résoudre.

Il faut le dissoudre.

Il ne s'agit pas d'un jeu de mots. Il y a un monde de différences entre ces deux approches.

RÉSOUTRE VERSUS DISSOUDRE

Lorsqu'on résout un problème, le sujet continue d'exister, bien que sous une autre forme.

Lorsque vous *procédez à sa dissolution*, le sujet disparaît parce que vous l'avez démantelé. (Tout comme vous le faisiez lorsqu'enfant vous démanteliez les composantes Lego de la « voiture » que vous aviez fabriquée afin de les ranger dans leur boîte.) Il faut donc dissoudre le problème en séparant ses composantes pour annuler leur interaction. En d'autres termes, c'est en détruisant sa structure qu'on fera disparaître le problème.

Prenons l'exemple d'un problème de "gang de rue" composé de jeunes délinquants qu'on veut dissoudre pour neutraliser leur action néfaste. Il s'agit de quatre garçons âgés de 10 ans : Tom, Richard Henry et John. Vous voulez mettre un terme à leurs activités. Comment procédez-vous ?

Vous aurez probablement peu de succès si vous intervenez auprès d'eux en tant que groupe. En effet, il existe une chimie entre eux qui attire les problèmes. Plus vous interviendrez auprès de ses membres en tant que groupe, plus vous confirmerez l'existence de ce groupe, et plus vous contribuerez à renforcer ses comportements.

Mais en incitant chacun de ses membres, individuellement, à se joindre et à participer aux activités d'un groupement jeunesse, le "gang" de Tom, Richard, Henry et John sera ainsi dissout à l'intérieur d'une structure plus grande. De ce fait, la structure qui définissait leur "gang" n'existera plus, ses "composantes" ayant été séparées et assignées à d'autres intérêts. Le "gang"... et le problème ... auront disparu.

Maintenant, quel est le rapport avec le bégaiement ?

Tout comme le fait de combattre le "gang" renforce son existence, mettre l'accent sur vos blocages d'élocution - y résister, les combattre - ne fait que les perpétuer davantage dans votre psychique.

Puisque vous êtes ce que vous résistez, le fait de maintenir une attitude voulant que "vous feriez n'importe quoi plutôt que de bégayer en public" ne fait que perpétuer le problème.

Alors, qu'est-ce qui vous empêche d'avancer ? En partie votre résistance à expérimenter les sensations qui se manifestent lorsque vous bloquez ; des sentiments comme la peur, la honte et l'embarras.

N'est-il pas raisonnable d'assumer, dès lors, que le bégaiement (et pas seulement le bégaiement en lui-même, mais aussi notre perception du problème) puisse se dissoudre (disparaître) dans un contexte élargi si vous pouvez (1) vous permettre d'expérimenter vos émotions, (2) de voir si ces émotions sont aussi intolérables que vous le croyez, (3) de constater que « d'essayer » cette technique (bégayer volontairement) vous donne l'impression de contrôler votre problème et (4) de vous sensibiliser aux autres éléments non reliés au bégaiement mais qui peuvent influencer ce qui se passe ?

Vous pourriez constater que votre bégaiement est le produit d'une constellation de problèmes, incluant la difficulté à vous affirmer, une image de soi confuse, une réticence à exprimer vos émotions, de mauvaises habitudes de langage et autres facteurs. Vu sous cet angle, ce que vous considérez uniquement comme un problème de langage peut se révéler être composé d'un ensemble de facteurs.

TIRER DU PLAISIR D'UN BLOCAGE

J'imagine déjà votre réaction à voir ce sous-titre : "Absolument pas question !" C'est comme ressentir du plaisir alors que le dentiste vous fore une dent.

Surprise !

En vous y impliquant à fond, vous pouvez avoir du plaisir à faire n'importe quoi, même des blocages. En bégayant volontairement, vous pouvez (probablement pour la première fois) développer une impression de contrôle sur ce que vous faisiez et, peut-être, avoir une perception plus adéquate de la véritable nature d'un blocage de la parole.

Après tout, les blocages ne sont pas quelque chose qui vous arrive. Ils sont quelque chose que vous FAITES. Ils impliquent des mouvements musculaires et des actions physiques spécifiques. Et si vous êtes comme la plupart des personnes qui bégaièrent, vous avez une idée assez confuse de ce que sont ces actions physiques.

Cet exercice consiste donc à bloquer volontairement, ouvertement ... consciemment et de propos délibéré. Au lieu de sortir d'un blocage aussi rapidement que possible, vous vous permettez le luxe de le maintenir aussi longtemps qu'il sera nécessaire pour que l'expérience soit révélatrice. En fait, vous voudrez exagérer ... non pas diminuer ... le blocage. Vous allez l'étirrrrrrrer au point tel que sa forme, sa substance et sa nature deviendront parfaitement claires pour vous.

Bien sûr, vous résisterez à faire cela. Mais avant de vous rebeller, il serait approprié de répondre aux questions suivantes :

- Votre groupe vous a-t-il déjà vu bloquer auparavant ?
- Vous ont-ils déjà vu RÉELLEMENT bloquer ?
- Votre auditoire sera-t-il contrarié si vous maintenez des blocages prolongés ?
- Si la réponse est négative, serez-vous encore contrarié en bloquant volontairement ?
- Si oui, pourquoi en seriez-vous contrarié ?
- Qu'avez-vous à perdre ?
- Qu'est-ce qui vous empêche vraiment de faire cet exercice ?

LE VRAI PROBLÈME

Nous avons tellement voulu passer pour "normaux" tout au long de notre vie, que c'est l'image que nous nous faisons de nous-mêmes qui est réellement menacée par cet exercice. Ce qui nous inquiète le plus en bégayant volontairement c'est de ne pas paraître "normaux".

Mais vous oubliez une chose : les membres de votre groupe d'entraide ou de maintien se soucient guère que vous bégayiez ou non.

Vous êtes la seule personne que cela préoccupe et ce, parce que vous essayez de bien paraître.

De bien paraître *à vos yeux*.

À partir du moment où vous êtes disposé à sacrifier l'image que vous vous faites de vous-même, vous ouvrez la porte à d'incroyables opportunités de changements. Le propos de ce discours est d'apprendre à élargir l'image que vous vous faites de vous-même pour y inclure cette partie de vous parfois disfluide.

Cela vous libérera de cette impasse, de ce jeu sans issue consistant à paraître soit "normal", soit "anormal". Ce sont là des qualificatifs sans signification et qui vous cantonnent dans une impasse. En fait, la peur "d'être anormal" peut très bien être la raison de votre résistance.

Apprendre à bloquer volontairement vous permettra d'élargir votre image de soi pour inclure, *à la fois*, la personne en vous qui est fluide et celle qui bégaie.

Et cela vous donnera une merveilleuse impression d'être en contrôle.

LE BLOCAGE, UNE FORME D'ART

Maintenant, le discours. Trouvez un sujet ; n'importe lequel, dont vous pouvez parler pendant deux ou trois minutes. Il n'a pas à être un sujet qui vous est familier.

Avant de commencer, faites savoir à votre auditoire qu'à la fin de votre discours, vous voulez que leurs applaudissements soient en proportion directe avec la qualité de vos blocages. Plus vos blocages seront dramatiques, prolongés et exagérés, plus longs et chaleureux devront être leurs applaudissements. Puis dites-leur que vous avez l'intention de casser la baraque.

252 *Bégayer volontairement*

Concentrez-vous sur trois éléments : (1) le style de blocage, (2) sa durée et (3) la fréquence.

Style. Peu importe ce que vous faites normalement lorsque vous bloquez volontairement, exagérez-le. Le style doit vraiment être exagéré. Si vous serrez les lèvres sur les lettres "B" ou "P", serrez *réellement* les lèvres ensemble. Poussez vraiment fort pour faire sortir l'air.

Vous devez réellement lutter, faire d'énormes efforts.

En passant, vous n'avez pas à prendre cela trop au sérieux. Rien ne vous empêche d'utiliser l'humour. Si vous souhaitez ajouter une relaxation comique de temps à autres, arrêtez un moment, « gloussez de rire », puis revenez à votre lutte. Inventez des façons originales pour accentuer et exagérer le blocage.

Si vous avez l'habitude d'utiliser des diversions qui vous aidaient à sortir d'un blocage (comme de claquer les doigts ou autres), allez-y, faites-le ; mais ajoutez-y du rythme. Jouez avec. Amusez-vous à le faire.

Tout en bloquant, demeurez conscient. *Ne tomber pas dans la brume.* Remarquez comment vous vous *sentez* en bloquant volontairement. Regardez vos auditeurs - regardez-les vraiment - pendant que vous bloquez. Établissez un bon contact visuel.

Fréquence. Voici votre chance de rattraper le temps perdu, spécialement si vous êtes quelqu'un qui, normalement, ne bloque pas trop. Vous avez besoin de savoir ce que ça fait que de bloquer à tous les trois ou quatre mots. C'est le contraire de cacher. Alors, soyez généreux avec vos blocages. Bloquez pour la peine.

Durée. Vous devrez sans doute vous efforcer de ne pas vous presser pour faire cet exercice. Vous aurez tendance à compléter ce discours aussi vite que possible. Ce qui serait préjudiciable à votre objectif.

Puisqu'il s'agit d'un exercice de conscientisation, vous devez vous plonger dans l'expérience pour plus de deux microsecondes. Alors faites durer vos blocages. Étirez-les. Cela vous permettra de bien ressentir le blocage du début à la fin. Nous tentons toujours de couper court à l'expérience, ce qui nous empêche de vraiment savoir ce qu'est un blocage. Reproduisez *exactement* ce que vous faites en bloquant.

Lorsque vous bloquez volontairement, *vous* êtes en contrôle. Alors, pratiquez ce contrôle. Découvrez le plaisir de sentir qu'on tient les guides. Oh, bien sûr, votre rythme cardiaque risque d'être très élevé. Vous pourrez rougir de tout votre être. Vous pourriez même vous sentir idiot et oui, disons-le ... stupide. Mais ce n'est pas comme cela que vous percevra votre auditoire. Ils

seront vraiment impressionnés par votre capacité à vous diriger bien droit vers la bouche du lion et d'être en contrôle.

Une fois terminé votre discours, savourez les applaudissements bien mérités. Si vous avez tout fait pour y arriver, vous *casserez* la baraque.

UNE DERNIÈRE CHOSE À FAIRE

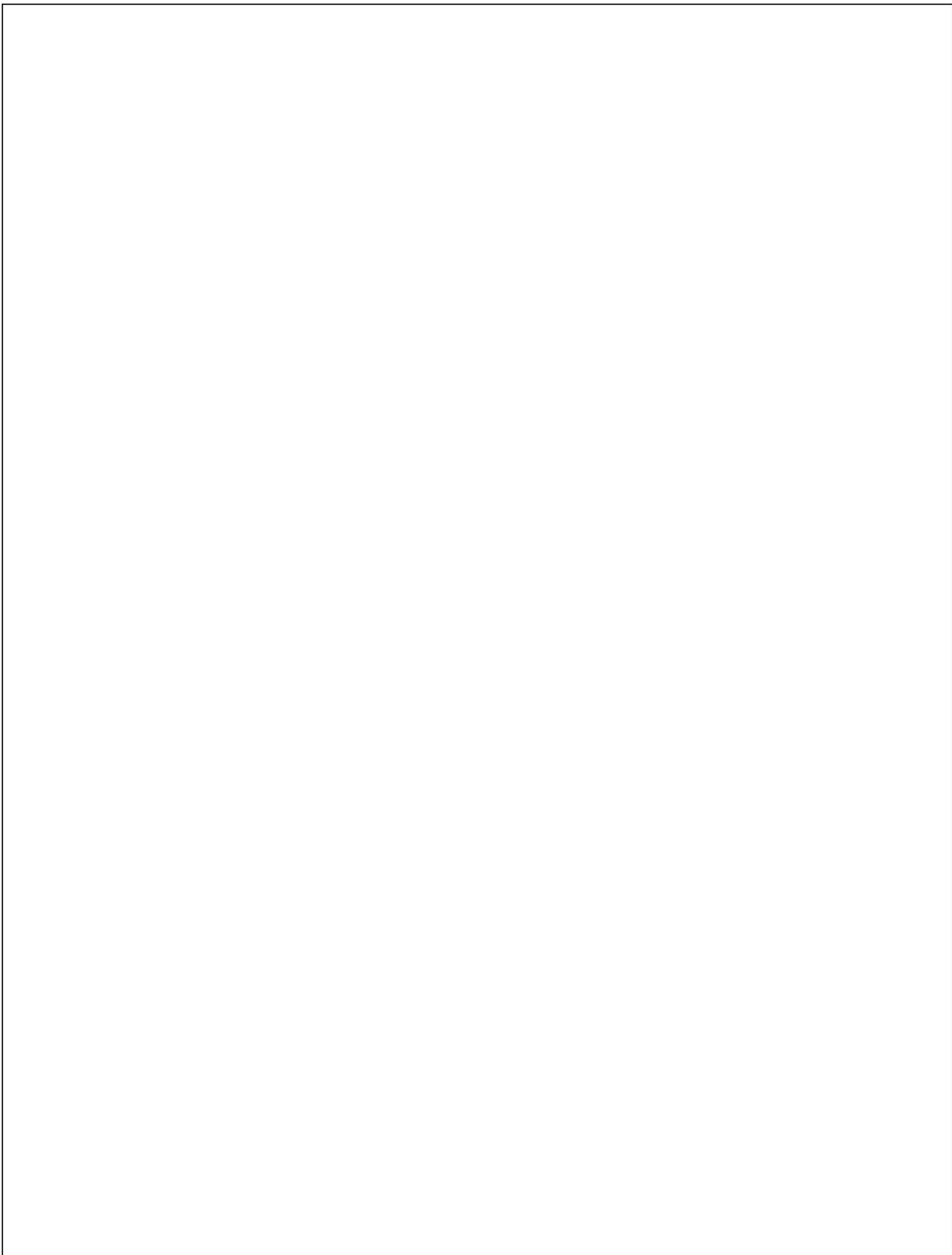
Vous aurez tendance à vous sentir tellement délivré une fois cet exercice complété que vous aurez le réflexe de l'effacer de votre conscient et de l'expédier dans le vide cosmique.

Ne faites pas cela.

Ne vous pressez pas d'oublier cet exercice. Rappelez-vous que vous voulez changer vos attitudes envers votre disflue. Alors, peu importe ce que vous ressentez, peu importe ce que vous avez expérimenté, faites-en une partie de vous-même. C'est la voie vers une image de soi élargie, une image de soi plus complète. Une image qui vous permettra d'être confortable avec vous-même, peu importe ce que vous faites.

Pour vous aider à vous rappeler des détails, notez tout ce dont vous vous souvenez une fois revenu à la maison. Rappelez-vous ce qui était le plus facile et le plus difficile. Ce qui était vraiment amusant. Quelles furent les attitudes et les concepts de soi qui ont été défiés par cet exercice. Dans les jours qui suivront, pensez-y et réfléchissez à la signification de cette expérience.

Surtout, félicitez-vous d'avoir fait ce que 99% des personnes qui bégaièrent n'auraient jamais le courage de faire.



DISCOURS NO. 8 - UTILISEZ VOTRE CORPS

Cet exercice a pour but de vous rendre plus à l'aise devant un groupe. C'est en quelque sorte le prolongement du premier exercice alors que vous « exploitez/réclamez tout l'espace » disponible.

Comme vous le savez, il n'y a rien de plus dévastateur que de se tenir inerte, immobile, lorsqu'on est nerveux. Ce n'est pas pour rien que le futur papa fait les cent pas dans la salle d'attente. S'il demeurait assis bien tranquille, probable qu'il donnerait lui-même naissance à un bébé ☺.

Que font trop souvent les gens en parlant devant d'autres personnes ? Ils sont immobiles, parfaitement immobiles.

Ils ne bougent pas leurs jambes.

Ils ne bougent pas leurs bras.

Aucune partie de leur corps n'est en mouvement.

Au mieux, ils agrippent le lutrin d'une poigne morte alors que leurs émotions se débattent sans succès pour se libérer.

C'est agir de la mauvaise manière.

Cela nous ramène à cette très ancienne réaction génétique qui nous paralyse face au danger. N'est-il pas normal de demeurer immobile en présence d'un taureau furieux justement pour ne pas attirer son attention ? Mais réalisez à quel point il est contradictoire et défaitiste de prononcer un discours et, simultanément, d'agir comme si vous ne vouliez pas que les gens vous remarquent.

Vous vous neutralisez.

Vous tentez, à la fois, d'être visible et de passer inaperçu.

Et cette situation - où deux forces vous tirent dans des directions opposées - représente exactement le genre de circonstances qui vous entraînent à avoir des blocages.

DES MOUVEMENTS PLUS RELAXES

L'exercice a pour but de vous faire découvrir le plaisir de bouger votre corps en parlant. Il s'agit en quelque sorte d'un discours dit "savoir comment".

Il vous explique quoi faire, ou plutôt comment le faire. En fait, un discours « savoir comment¹⁰⁸ » nous explique comment faire quelque chose. Comment entretenir une voiture. Comment construire une clôture. La façon de manipuler un bâton de golf ou de plier un parachute. Comment donner un bon massage.

De toute évidence, on ne peut rendre justice à n'importe lequel de ces sujets sans démontrer ce dont on parle. Ce qui signifie que vous devrez bouger, vous faire aller.

Vous désirez que vos auditeurs comprennent clairement votre message, qu'ils visualisent clairement tout ce que vous dites. Ils auront besoin de "voir" ce bâton de golf dans votre main ou l'automobile sur laquelle vous travaillez.

La seule manière de communiquer ces images est de mimer ces activités comme si vous les faisiez vraiment. Plus vos gestes seront expressifs, plus claire sera la visualisation ou la représentation de l'action.

PRONONCER VOTRE DISCOURS

Pour en augmenter l'efficacité, il est utile d'exagérer vos mouvements. Alors, n'hésitez pas à utiliser « le langage non verbal. » Imaginez que vos auditeurs se trouvent à un kilomètre de distance de vous. La seule façon pour eux de percevoir clairement vos mouvements consiste à effectuer chacun de vos gestes plus amplement que dans la réalité.

Mais quel sujet choisir ? Comment débloquer le drain du bain ? Parfait ! Il faut choisir un sujet visuel, un sujet que vous pourrez décrire par des mouvements. Assurez-vous qu'il contient beaucoup d'actions, de mouvements, de gestes.

Si vous démontrez, par exemple, la façon de faire cuire un spaghetti, mimez l'action de sortir une assiette de l'armoire. Où est l'armoire ? À votre droite. Dirigez-vous y puis ouvrez la porte. Vous serez combien pour souper ? Deux ? Dix ? Indiquez avec vos mains la quantité de pâtes qu'il vous faudra. Assurez-vous de faire en sorte que les gens voient combien est lourd le chaudron alors que vous la transportez. Puis déposez-le sur le comptoir. Maintenant, énumérez les ingrédients que vous y ajouterez. (N'oubliez surtout pas de laver les légumes avant de les

¹⁰⁸ En anglais, un "How to" speech.

ajouter au chaudron.) Lorsque tous les ingrédients y seront, mettez le chaudron au four pour débiter la cuisson. Vous aimez goûter pendant la cuisson ? Allez-y. Portez votre fourchette imaginaire dans le chaudron et retirez-en quelques bonnes bouchées. Passez-les sous votre nez et humez-les bien. Mmmmmmmmmmm, ça vient directement du paradis. Maintenant, goûtez-y et faites claquer vos lèvres ensemble sous cette sublime saveur. Et ainsi de suite. *Faites nous vivre l'expérience! Amenez-nous à voir ce que vous faites.*

À la fin de votre discours, vos auditeurs devraient mourir d'envie d'être invités au repas.

QU'AVEZ-VOUS RESSENTI ?

Était-il plaisant de parler tout en bougeant ? Bien des gens trouvent cela étrange parce qu'ils sont habitués à demeurer immobiles, à empoigner le lutrin ou à laisser leurs mains derrière leur dos.

Normal que cela ait semblé étrange. Mais l'expérience était probablement plus agréable. Il est plaisant de parler et de bouger en même temps. Quand on est confortable, on bouge, on se déplace. Quand vous bougez, votre psychique reçoit un message à l'effet que le territoire est sécurisant.

Exceptionnellement, il n'y aura pas d'évaluation ou de rétroaction pour cet exercice, son seul but étant de vous détendre physiquement et de vous faire comprendre que vous n'avez pas à demeurer immobile comme un chevreuil apeuré en parlant aux gens. Les connaissances et l'expérience acquises par ce discours l'ont été en le faisant. Les commentaires de vos auditeurs n'y ajouteraient rien.

Les mouvements vous aident à vous laisser aller, à vous sentir plus libre, moins tendu. La prochaine fois que vous parlerez, utilisez vos mains, vos bras, tout votre corps. Vous verrez : ça fonctionne vraiment.



DISCOURS NO. 9 - INTERAGIR AVEC VOTRE AUDITOIRE

Une des meilleures campagnes publicitaire de la dernière décennie est celle d'AT&T, « Reach out and touch someone. » Dans un des enregistrements tourné en France, un jeune homme dit au revoir à sa famille sur le quai d'embarquement d'une gare de chemins de fer. De toute évidence, il s'agira d'une longue séparation. La séparation est déchirante. De la vapeur s'échappe de la locomotive et enveloppe le jeune homme alors qu'il étreint les membres de sa famille. Puis il disparaît. Mais pas totalement ni pour tout le temps. Puis le temps avance à toute vitesse. Le téléphone sonne à la résidence familiale. C'est le fils qui appelle. Il tient à garder le contact, au-delà des océans, au-delà des pays, afin de pouvoir être en contact avec les êtres qu'il aime.

Les appels téléphoniques longue distance abaissent les barrières géographiques. Mais il y a d'autres genres de barrières également ; la distance psychologique entre l'orateur et son auditoire en est une.

Un des moyens les plus efficaces de briser cette barrière consiste à vous rapprocher et à vous impliquer activement auprès de votre auditoire. Comment ? En lui posant des questions sur le sujet développé ou en interpellant certains de vos auditeurs en simulant des interviews, par exemple. En plus de réchauffer l'atmosphère, cela ajoute du plaisir puisque vous incitez vos auditeurs à s'engager personnellement dans la situation.

LE POUVOIR DU CONTACT

La plupart des orateurs s'isolent derrière un carcan protecteur. Ils sont tellement craintifs qu'ils érigent une barrière qui ne permet à rien d'autre qu'à leur voix de passer.

Si vous faites cela en parlant, vous avez sans doute noté que cela vous vous sentiez totalement isolé. Seul et isolé face à vos auditeurs.

Cet exercice numéro 9 vous offre une technique afin de briser ce carcan, une façon de rendre l'expérience de parler à un groupe plus chaleureuse et plus personnelle.

Ceux d'entre nous qui bégayons avons toujours tenté de dépersonnaliser nos expériences de communication parce qu'elles nous étaient pénibles. Nous nous limitons à ne ressentir que ces émotions qui sont nécessaires. Nous nous refusions à établir un véritable contact avec quiconque lorsque se manifestaient nos redoutables blocages.

260 *Interagir avec l'auditoire*

Alors, nous adoptions une attitude de retrait, de repli. Or cette attitude, cette retenue, sont exactement ce qui créent et perpétuent nos blocages.

Mais nous *pouvons* rendre l'élocution publique plaisante en y ajoutant le contact personnel - selon nos préférences ! - dans des circonstances où nous sommes en contrôle.

Nous pouvons y arriver en trouvant les moyens d'interagir avec notre auditoire. Vous vous rappelez Monte Hall de « Let's Make A Deal. » Monte ne faisait rien d'autre que d'interagir avec son auditoire pendant toute la période de 30 minutes. À défaut de donner 50 \$ pour la plume à eau de quelqu'un, il offrait d'échanger les 1 000 \$ de gains d'un participant contre les cadeaux surprise derrière la porte numéro trois.

Vous vous rappelez sans doute avoir constaté à quel point tout le monde était confortable. Même si les participants étaient revêtus de costumes outrageant et agissaient de telle sorte que leurs enfants voulaient se cacher, personne n'était trop soucieux de l'image qu'il projetait. Ils n'en avaient pas le temps, tellement ils étaient entraînés dans un tourbillon incessant d'échanges avec Monte Hall.

C'est le résultat de l'interaction avec l'auditoire. Elle permet une relation réciproque entre l'orateur et son auditoire. Elle contribue à vous faire oublier votre trop grande prudence, votre retenue. Elle vous donne du plaisir à parler.

Le contact personnel avec l'auditoire peut aussi faire peur. Mais c'est probablement parce que vous ne l'avez jamais expérimenté auparavant.

PRENEZ CONSCIENCE DE VOTRE POUVOIR

Lorsque vous posez des questions à votre auditoire ou que vous l'encouragez à participer d'autres manières, vous êtes en position de pouvoir. Efforcez-vous de rester éveillé à ce que cela vous fait ressentir.

D'habitude, ceux d'entre nous qui bégayons avons des idées confuses sur notre propre pouvoir. Nous sommes à la fois attirés et apeurés par ce dernier. Nous avons des fantasmes sur ce que nous ferions si seulement nous étions fluides. On s'imagine en action, maîtrisant efficacement nos vies, peut-être même en leaders. Pourtant, lorsque se présente l'occasion de remplir un rôle plus puissant, nous nous retenons, nous battons en retraite.

Peut-être que quelqu'un ne nous aimera pas.

Peut-être offenserons-nous quelqu'un car nous « essayons de mener le jeu. »

On a tellement investi à toujours être accommodant qu'on hésite à risquer d'offenser d'autres personnes par "intrusion" de leur espace.

Pas étonnant qu'on soit inconfortable en assumant un rôle plus prépondérant auprès de notre auditoire. Il n'y a rien de mal à cela. Dans ce discours, *vous permettrez simplement à ces sensations d'inconfort de se manifester* s'il y a lieu. C'est seulement à cette condition que vous aurez la sensation de contrôler l'expérience.

CHOISIR UN SUJET

Il y a plusieurs façons d'interagir avec l'auditoire. En voici quelques exemples :

QUESTIONS/RÉPONSES. Vous êtes déjà familier avec celle-ci depuis vos années d'études. On adopte généralement cette technique pour éduquer l'auditoire. Une façon de les impliquer est de leur demander de « remplir les vides. ». Les auditoires ont l'habitude de s'asseoir confortablement et de laisser l'orateur faire tout le travail. C'est plus facile. Cela ne signifie pas pour autant qu'ils refuseront de s'impliquer. Il est parfois difficile de vaincre l'inertie.

Pour obtenir la participation de votre auditoire, choisissez des questions qui exigent des réponses. Les questions peuvent :

- a) Demander une **information** : "Quel est le nom du plus long fleuve du monde ?"
- b) Se rapporter au **genre humain** : "Comment réagiriez-vous si je braquais un pistolet sur vous ?"
- c) Discuter de **perception** : "Que voyez-vous sur cet objet ?"
- d) Être de nature **futuristes** : "Qu'arriverait-il si les réserves de pétrole mondiales étaient à sec ?"

Vous désirez provoquer vos auditeurs. Vous voulez qu'ils entrent en relation avec vous. L'intimité qui en résultera vous aidera à réduire vos craintes et à augmenter votre spontanéité. Vous noterez aussi que chaque fois que vous arrêtez pour poser une nouvelle question, le niveau d'énergie dans la salle augmentera d'un cran. Cela est très utile lorsque l'attention commence à diminuer.

PARTICIPATION PHYSIQUE. Il s'agit d'une étape supérieure à celle des Questions/réponses. Elle implique que vos auditeurs se lèvent de leur siège et fassent quelque chose. Cela peut vous sembler risqué. Après tout, si vous érigiez habituellement un mur entre vous et vos auditeurs,

vous abattrez maintenant ce mur. Vous vous impliquerez à un niveau plus personnel. En cela, vous vous imposez véritablement comme la personne qui est aux commandes.

Comment faire contribuer vos auditeurs à votre présentation ? Le choix des sujets est ici important. Les discours qui exigent une participation de l'auditoire peuvent comporter :

- a) Des **démonstrations**. Pour expliquer la façon de bien plier un drapeau, vous aurez besoin de l'aide de quelqu'un d'autre.
- b) La **magie**. Un magicien demande à quelqu'un de choisir une carte, de couper une corde, ou de regarder sous la tasse pour voir la balle qui ne s'y trouve jamais.
- c) **Interviewer quelqu'un sur la rue**. Une de mes préférées depuis longtemps. Elle oblige quelqu'un à se lever ou à s'arrêter pour être interviewé, ce qui vous donne un sentiment de contrôle.
- d) La participation d'**auditeurs comme aides visuels**, par exemple, pour démontrer les régions de tension dans le dos d'une personne.

Vous saisissez l'idée ? Il existe littéralement des centaines de moyens d'impliquer physiquement votre auditoire.

DÉFIEZ VOTRE PRÉSENTE IMAGE DE VOUS-MÊME

Ce discours peut s'avérer une confrontation avec la perception traditionnelle que vous avez de vous-même ; en fait, une véritable confrontation avec vous-même, car il vous encourage à vraiment connecter avec votre auditoire. Cet exercice constitue un changement réel chez la personne qui bégaie par rapport à l'évitement et à la discrétion dont elle fait preuve depuis tant d'années. Si vous vous étiez cantonné dans le rôle de "l'individu qui bégaie supposé demeurer assis et tranquille, ne dérangeant personne ", il y aura probablement une voix qui vous soufflera : "Ce n'est pas toi ça ; non, ce n'est vraiment pas toi ça ; non, ça ne peut pas être toi !"

Mais est-ce vrai ? Est-il exact que ce n'est pas vraiment "vous-même" ?

Tout dépend de la signification que vous accordez au mot "*vous*".

Si vous pensez à cette image de soi que vous vous êtes créée, cette image qui aujourd'hui vous dit qui vous êtes *supposé* être, alors c'est vrai, vous n'êtes pas ce "vous." Mais si ce "vous" signifie la personne qui vient de choisir d'avoir du plaisir avec son auditoire, alors, bien sûr, que ce sera le véritable vous.

Comment le savoir ?

Peu importe ce que vous faites, peu importe les rôles que vous êtes appelé à assumer dans la vie, c'est une extension du véritable vous. Car autrement, vous ne pourriez avoir fait ces actions.

Chacun de nous s'est construit une image de soi qui nous dit "ce que nous sommes." Cette image de soi contribue à donner une orientation et une direction à notre vie. Tout ce qui peut défier cette image si difficilement construite est perçu comme une menace à notre bien-être. (*Vérifiez-le. Comment se sent-on lorsqu'on s'interroge sur qui nous sommes ? Anxieux et confus.*) Mais une conception de soi trop étroite pour inclure le large éventail de notre personnalité nous emprisonne. Elle nous oblige à restreindre nos activités de manière à ce que nous continuions à nous comporter comme prévu.

Il vous est possible de tenir les différents rôles que peut vous assigner la vie *tout en étant confortable en les assumant*. Il suffit simplement que la perception que vous avez de vous-même soit suffisamment large pour inclure tous ces personnages lorsque se présentent les occasions.

Chacun de ces exercices exige que vous surpassiez ces limites et cette zone de confort sur lesquelles repose la perception que vous avez de vous-même et d'expérimenter des choses avec lesquelles votre "soi" n'est pas familier. Cela vous rendra inconfortable au début. Et c'est ainsi que les choses doivent être, du moins pour l'instant. Il vous faut simplement pratiquer suffisamment ces exercices pour qu'ils deviennent une seconde nature, et que vous deveniez habitué à vous voir dans ces rôles. Alors, et alors seulement, deviendront-ils une partie souhaitée et acceptable du "vrai vous."



DISCOURS NO. 10- INCITEZ LES GENS À L'ACTION

Pour ceux qui étaient assis devant leur téléviseur en octobre 1988, syntonisant le réseau américain ABC, vous écoutiez sans doute une émission spéciale d'une heure à la mémoire d'un homme de 39 ans nommé Dar Robinson. Si vous l'aviez croisé dans un supermarché, vous auriez vu un homme ordinaire vivant en banlieue, vous savez, ce genre de gars, un col blanc travaillant au centre-ville ; un courtier en valeurs mobilières ou un jeune exécutif dont la carrière est en pleine croissance. Un gars ordinaire, avec une femme et deux enfants. Quelqu'un que vous aimeriez bien recevoir à votre prochain BBQ à cause de ses manières engageantes et de son sourire facile. Si on s'aventure un peu plus loin, vous pourriez le voir comme quelqu'un dont la plus grande joie serait d'entraîner une jeune équipe de baseball ou de jouer au golf avec un score de moins de 80. Mais Dar était tout sauf ordinaire. À 39 ans, il était le plus grand cascadeur d'Hollywood.

Dar est ce casse-cou qui s'élança du 16 ième étage d'un édifice dans le film de Burt Reynold, *Sharkey's Machine*.

Dar détient le record mondial du saut le plus élevé sans parachute (95 mètres) dans un sac d'air, événement extraordinaire capté sur pellicule à Knotts Berry Farm, en Californie. Ses cascades étaient vraiment extraordinaires. Et lorsqu'il n'était pas rémunéré pour se casser le cou, il reculait ses propres limites, comme de sauter du haut de la plus haute structure d'Amérique du Nord – la Tour du CN à Toronto – en étant attaché seulement par un simple câble pour arrêter sa chute.

Pourquoi parler de Dar ? Parce qu'il appartient à cette race d'hommes peu commune qui s'aventurent constamment hors de leur zone de confort. La plupart d'entre nous agissons à l'opposée. On met nos vies sur pilote automatique, bien installés dans un mode de vie sécurisant et prévisible, nous efforçant de toujours maintenir le statu quo.

Prononcer un discours afin d'inciter les gens à l'action exige de trouver des moyens pour les tirer à l'extérieur de, pour les faire sortir de - littéralement, les arracher à ! - leur zone de confort. Et comme vous l'avez probablement déjà constaté, c'est loin d'être facile.

AMENEZ LES GENS À "PRENDRE FAIT ET CAUSE"¹⁰⁹

Vous rappelez-vous de votre stratégie lorsqu'enfant vous désiriez que vos parents vous achètent ce singe en provenance de Guinée ou le Super Zapper fusil de Ronco, ou encore la très dispendieuse poupée Barbie accompagnée de ses six arrangements vestimentaires ?

Comment vous y êtes-vous pris ?

Le secret consistait à impliquer vos parents suffisamment pour qu'ils agissent. Il vous fallait *les investir* dans votre désir. Vous devez comprendre que vos parents acceptaient fort bien que vous n'ayez pas d'animal domestique, ni un fusil et ni une poupée. Vous deviez donc les pousser à l'extérieur de leur zone de confort.

C'est précisément l'objet de notre dernier discours - remuer les gens pour les sortir de leur complaisance, les motivant suffisamment pour les inciter à prendre action.

Pour inciter les gens à l'action, il faut d'abord trouver un sujet - une circonstance, une cause, un débat - qui vous préoccupe beaucoup. Qu'est-ce que ça peut bien être ? Voici certains sujets qui pourraient bien inciter votre auditoire à prendre action :

- Contacter les commissions scolaires locales pour leur demander d'afficher un poster de votre groupe d'entraide ou aider à promouvoir la Semaine de sensibilisation aux difficultés de communication.
- Écrire à leurs députés/sénateurs pour les sensibiliser sur un sujet important.
- Faire un don pour une cause précise.
- Obtenir de chacun des membres de votre groupe la signature d'un Engagement Personnel par lequel ils s'engagent à faire quelque chose pour eux-mêmes, ce qu'ils ont jusqu'ici probablement négligé.
- Prendre enfin cette fin de semaine de vacances si souvent reportée.

¹⁰⁹ Expression qui signifie, en assurances, s'engager. Recevoir la réclamation et défendre les intérêts de l'assuré.

Vous saisissez l'idée. Peu importe votre choix, trouvez quelque chose qui constitue une de vos préoccupations *immédiates*. Voici une règle d'or : personne ne se préoccupe autant d'un sujet donné que vous-même. Vous tenez le rôle modèle, vous êtes l'inspiration. Afin d'inciter votre auditoire à partager vos opinions, il vous faut d'abord démontrer que vous croyez fermement à vos opinions.

VOS CROYANCES VOUS DONNENT DU POUVOIR

Les humains ont tendance à se conduire comme les animaux. Ils suivent la direction du troupeau. Cela n'était pas un secret pour des leaders aussi charismatiques que Ghandi, Hitler¹¹⁰ et Roosevelt. Mais cela ne veut pas dire que le Joe moyen assis à côté de vous dans l'autobus n'a pas des idées bien arrêtées à savoir si son fils peut conduire la voiture familiale ou que sa fille de quatorze ans puisse avoir des rendez-vous galants. Il en a. Il peut même s'inquiéter de l'environnement, de la prolifération des armes nucléaires et d'autres sujets d'actualité.

Mais le nombre de sujets pour lesquels il sera disposé à s'investir est limité. Tout le reste ... enfin, tout ce qui ne le touche pas personnellement ... il est disposé à les laisser aux autres.

Par conséquent, vos opinions et vos croyances les plus solides vous donnent un pouvoir énorme. Si vous pouvez transformer votre message en des termes plus personnels pour votre auditoire, en faisant en sorte que vos convictions les entraînent, vous les motiverez à prendre action. Vous n'avez qu'à leur dire quoi faire. N'oubliez pas : vos opinions ajoutent de la crédibilité à votre cause. Votre enthousiasme et votre opinion sont contagieux. Alors, regardez bien autour pour trouver quelque chose qui vous inspire, quelque chose qui exige une action quelconque, et faites-en le sujet de votre discours.

MOTIVEZ LES AUTRES À AGIR

Tout bon vendeur vous dira qu'il y a deux conditions indispensables pour conclure une vente : d'abord, créer le besoin, puis savoir répondre aux objections. Les objections peuvent prendre plusieurs formes. Il y a la résistance qui se manifeste par la *peur* de faire quelque chose. Par exemple, la seule pensée de faire ce discours fera certainement émerger une certaine résistance qui se manifestera sous la forme de dialogues tels que

« Je n'ai nul besoin de ce stress additionnel. Je dois déjà composer avec un certain nombre d'entre eux. »

« Je ne suis pas encore disposé à essayer cela. »

¹¹⁰ Comme vous, je n'aime pas le personnage ; mais il avait ce « don ».

« Cet exercice est stupide. »

« Je suis trop occupé. »

Il y a aussi la résistance d'une personne qui a de la difficulté à justifier quelque chose qu'il ou elle veut faire. Nous sommes tous familiers avec cette voix intérieure qui nous dit

« Mais je n'ai pas réellement *besoin* d'un troisième téléviseur. »

« Il y a bien trop de calories dans un cornet de crème glacée au caramel. »

« Je ne *peux* vraiment *pas* rester debout pour écouter le film de 1 :00 a.m. sur le câble. »

C'est la raison pour laquelle l'enthousiasme est tellement important lorsque vous voulez inciter les gens à l'action. Bien que vos arguments logiques puissent leur donner des "raisons" d'agir, c'est votre *enthousiasme* qui leur donnera le courage de mettre leur peur de côté. Votre enthousiasme créera une diversion par laquelle ils cesseront de s'inquiéter d'eux-mêmes en remplaçant cela par quelque chose de plus important.

Lorsque les gens se préoccupent d'une chose, ils sont disposés à agir. On a qu'à penser au père qui plonge dans le fleuve pour sauver son enfant qui risque d'être entraîné par le courant. Risquerait-il sa vie normalement de cette manière ? Pas s'il n'est pas Dar Robinson, et même Dar prenait un risque seulement après des semaines ou des mois de préparation. Mais ce que fit le père de l'enfant était plus important que ses peurs. L'amour, voilà ce qui l'a poussé à faire cela.

Alors, comment faire réagir un auditoire ?

Tel que déjà mentionné, trouvez un sujet qui *vous* tient à cœur et identifiez les moyens de communiquer votre intérêt à vos auditeurs. Comment y parvenir ? D'abord en ayant pas une attitude de glace devant votre auditoire, les bras pendant sur les côtés du corps et parlant d'une voix monotone. *Un tel comportement* ne leur permettrait pas de ressentir la même chose que vous. Vous serez plus persuasif si vous ...

- Devenez plus confortable en utilisant l'espace disponible.
- Parlez d'une manière qui communiquera votre énergie.
- Transmettez vos émotions en variant les inflexions et les intonations de votre voix.

- Créez un effet dramatique en intégrant des pauses à votre discours¹¹¹.
- Les regardez dans les yeux, leur faisant ainsi comprendre que vous êtes sérieux.
- Laissez paraître vos émotions.
- Bégayez volontairement pour démontrer que vous êtes en contrôle.
- Utilisez votre corps pour ajouter du poids à votre argumentation.
- Interagir avec l'auditoire afin d'abattre les barrières.

En d'autres mots, c'est le discours par lequel vous appliquerez tout ce que vous avez appris et pratiqué par ces exercices. C'est votre chance d'avoir du plaisir en parlant et de découvrir que les seules limites qui vous freinent sont celles que vous vous êtes imposées. Faites donc sauter tous ces freins et n'oubliez pas d'avoir du plaisir.

AVEZ-VOUS CONCLU LA VENTE ?

Voyons maintenant si vous avez fait passer votre message. De tous les exercices, celui-ci est le plus difficile pour parvenir à un résultat concret car vous demandez à vos auditeurs de faire l'ultime sacrifice : sortir de *leur* zone de confort. Alors, ne vous sentez pas mal si personne n'a sorti son chéquier ou signé un engagement à s'attaquer à une dragon personnel (un problème personnel). Après tout, si vous aviez le pouvoir de soulever un auditoire en quelques minutes au point de les inciter à agir, vous seriez déjà très en demande comme orateur tout en récoltant un revenu dans les six chiffres.

Cela étant dit, voyons l'effet que vous avez eu. Peut-être avez-vous transformé leur inertie en un début d'intérêt. Ou un début d'intérêt en curiosité. Même si rien ne s'est produit, ce n'est pas grave. Il vous faut seulement constater si quelque chose que vous avez fait a eu de l'effet.

Plutôt que d'évaluer cet exercice sur une échelle de un à dix, demandez à vos auditeurs de s'identifier dans l'une ou l'autre des quatre catégories suivantes : ont-ils été (1) insensibles, (2) quelque peu intéressés, (3) très intéressés ou (4) persuadés d'agir ? Lisez-leur donc les quatre catégories, demandez-leur ensuite de choisir laquelle convient le mieux à leur réaction et notez le nombre ayant voté pour chacune des quatre catégories.

¹¹¹ On dit que Winston Churchill, éminent membre de notre confrérie, utilisait son bégaiement à bon escient pour justement mettre l'emphase sur certains passages de ses discours.

☆ **Inciter les gens à agir** ☆

Rétroaction

Insensibles Légèrement Très Disposés à
 Intéressés Intéressés Agir

Leur catégorie _____

N'est-ce pas un travail ardu que d'inciter les autres à agir ? Vous pourrez maintenant mieux apprécier le travail des rédacteurs-publicistes de commerciaux pour la télévision qui doivent persuader les auditeurs de se séparer d'une partie de leur revenu durement gagné pour acquérir des produits de cuisine dont ils pourraient fort bien se passer. C'est véritablement un art que de faire réagir les gens. Donnez-vous tout de même une tape dans le dos (ou demandez à un ami de le faire) pour avoir eu suffisamment de nerfs à vous aventurer bien au-delà de votre zone de confort. Puis félicitez-vous d'être une source d'inspiration qui motivera les autres à s'aventurer, eux aussi, au-delà de leurs propres zones de confort.

Voilà ! Bien que les exercices soient terminés, nous souhaitons que vos expériences avec les techniques pour parler en public ne s'arrêteront pas ici. Il y eut, et il y aura encore beaucoup de discussions à savoir si le bégaiement est ou non un problème génétique ou psychologique. Mais pendant que cette question est débattue sur d'autres champs de bataille, vous pouvez faire beaucoup pour transformer la communication en une activité satisfaisante et, oui oui, *plaisante*.

Tous ces exercices ont été conçus dans le but de vous permettre de vivre l'expérience d'être responsable et en contrôle de vos situations communicatives. Bien sûr, vous ne pouvez peut-être pas exercer un contrôle total sur vos blocages. Mais la prochaine fois que vous vous retrouverez en face d'un groupe de personnes, vous *pourrez* ressentir la confiance qui découlera de la prise en charge et du contrôle de bien d'autres aspects de votre vécu. À vrai dire, vous n'avez pas à être parfaitement fluide pour avoir l'impression que c'est "votre show."

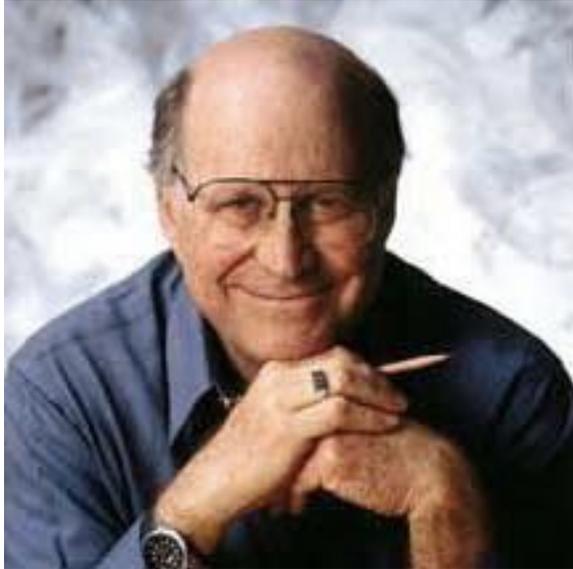
Vous pourriez bien constater que moins vous vous préoccupez de la fluence, plus vous accorderez d'attention à ce qui contribue au plaisir de parler, plus votre élocution sera susceptible d'être fluide.

Alors félicitations ! En ayant travaillé sur ces exercices, vous avez franchi une étape importante vers l'atteinte d'un plus grand contrôle sur votre propre bégaiement.

Mais pourquoi arrêteriez-vous en si bon chemin ?

Refaites ces exercices si vous le voulez. Plus vous les expérimenterez, plus vous en découvrirez le plaisir.

NOTES BIOGRAPHIQUES



John C. Harrison n'est pas étranger au problème du bégaiement. Affligé d'une disflueuse marquée dès l'âge de trois ans, il entreprit, deux ans plus tard à New York, une thérapie de la parole. Ces premiers efforts n'ayant donné aucun résultat, il devait lutter avec le bégaiement jusqu'à l'âge adulte.

Grâce à son implication dans une grande variété de programmes de croissance personnelle sur plus de trente ans, John démontre une compréhension particulière sur la nature et la dynamique d'une personne qui bégaie. Aujourd'hui parfaitement fluide, il n'a plus à se préoccuper du bégaiement.

Un des tout premiers membres du National Stuttering Project (devenu depuis la National Stuttering Association - NSA), il siégea pendant longtemps sur son Conseil de Direction après avoir servi 14 ans comme Directeur Associé. Il a également été, pendant neuf ans, éditeur du bulletin mensuel de la NSA, *Letting Go*.

John a facilité des ateliers pour les personnes qui bégaient et les professionnels des désordres du langage dans plus de 20 villes aux États-Unis, au Canada et sur trois continents, en plus d'avoir été conférencier lors de presque toutes les conventions de la NSA. Il a été publié dans *Advance Magazine* et le *Journal of Fluency Disorders*. Il a aussi dirigé des programmes en Irlande, au Royaume-Uni, en Australie et fit également des présentations aux conventions de l'ASHA (American Speech-Language-Hearing Association), la CSHA (California Speech, Language and Hearing Association) et à la Première convention internationale des désordres de la fluence à Munich.

273 *Notes biographiques*

Il a été conférencier-invité à la réunion annuelle de 2002 de la British Stammering Association, à la Septième convention internationale de l'International Stuttering Association en 2002 à Perth, Australie, et à la Convention annuelle 2007 de la NSA à Atlanta.

John détient un baccalauréat en anglais du Collège Dartmouth ; il a effectué d'importants travaux dans les Arts du langage à l'Université de l'État de Californie, San Francisco. Marié à Doris, dessinatrice et enseignante, il vit à San Francisco comme travailleur autonome en rédaction de messages publicitaires, orateur et comme formateur en art oratoire.

John Sollicite vos commentaires et répondra à vos questions que vous pouvez lui communiquer à l'adresse suivante :

John C. Harrison
3748 22nd Street
San Francisco, CA 94114
Téléphone: 415-647-4700
Fax: 415-285-4359
E-mail: johnnyh@holonet.net



Richard Parent a entrepris, sans succès, une thérapie à l'adolescente. Marié à Roseline, ils sont parents de jumelles. Richard a successivement travaillé pour la Banque Nationale du Canada, Bombardier et Marine Industrie. Il est aujourd'hui vérificateur, impôts corporatifs, pour l'Agence du revenu du Canada.

Richard s'est surtout impliqué pour le bégaiement en traduisant des textes entre 1986 et 1991. Ayant été membre d'un Club Toastmasters régulier pendant plus de quatre ans, c'est là qu'il devait finalement, dans la quarantaine, connaître une amélioration très sensible de son éloquence (et de sa personnalité), démontrant ainsi la justesse de la théorie de l'Hexagone du Bégaiement.

Richard a repris du service à l'automne 2008 à la demande de John. Il a aussi traduit le livre de Malcolm Fraser, *Self Therapy*, en plus d'avoir adapté des brochures pour les parents et les enseignants. Il a également rédigé, en 1990, *Une synthèse de nos connaissances sur le bégaiement*. Enfin, il a déjà présenté, à une Commission sur les handicaps, un mémoire au nom de l'association d'entraide dont il était membre.

Pour communiquer avec Richard

Richard Parent
175 Desnoyers
Mont St-Hilaire, (Québec)
J3H 4E2, Canada
Téléphone : 450-446-1374
Courriel : richardparent@videotron.ca
Skype : ricardo123
Pour Windows Live messenger : rich_parent2@hotmail.com