



## Le POUVOIR des tonalités



Elle veut vendre. Elle est compétente et connaît parfaitement son métier. Pourtant, ses résultats sont médiocres. Sa voix est étouffée, ses tonalités sont hautes. Ses phrases se terminent en sonorités d'interrogation. Plus elle s'inquiète, plus sa voix monte. Et plus sa voix monte, plus elle s'inquiète. C'est comme si les tonalités et les émotions étaient interreliées. Ce qu'elle communique le plus, c'est l'inconfort, l'incertitude, le manque de confiance.

Une étude souvent citée sur les communications efficaces veut que 7 % de leur efficacité proviennent des mots, 38 % des tonalités et 55 % du non-verbal. Le son a un pouvoir sous-estimé. Voyez comment la personne qui vous parle d'un ton irrité et nerveux vous rend mal à l'aise. Par contre, vous avez probablement souvent remarqué qu'une voix tendre et douce vous met dans un état de confiance et de sécurité.

On sous-estime souvent l'impact des tonalités sur les émotions. Quelques fois, certains couples se rendent compte, à la suite d'une consultation, que ce qui irrite leur partenaire relève davantage des tonalités que des mots qu'ils utilisent.

Je vous propose de faire le test suivant et de remarquer le mouvement des émotions. Pensez à une phrase qui vous irrite. Écoutez la personne prononcer cette phrase plusieurs fois et remarquez les tonalités. Comment vous sentez-vous lorsque votre mémoire reproduit fidèlement ces sons ? Dans un deuxième temps, écoutez les mêmes paroles, de la même personne, et changez les tonalités. Écoutez les paroles comme si c'était la voix de Donald le canard. Écoutez la phrase plusieurs fois. Remarquez comment vous vous sentez maintenant.

L'inconscient ne fait pas la différence entre une expérience réelle et une expérience imaginaire. Si je produis un son agréable (par exemple un soupir de plaisir et de détente), j'atteins un état de bien-être. La connexion se fait au niveau de l'inconscient.

Comment peut-on utiliser cette stratégie pour réussir en affaires ? C'est le contrôle des tonalités qui donne la confiance en soi. Plusieurs personnes pensent — faussement d'ailleurs — qu'elles naissent avec un type de voix pour la vie. Or, la voix se développe. Il s'agit de prendre des cours de chant ou de faire des exercices de voix pour l'enrichir.

Lorsque Preston Manning a changé sa coiffure pour s'attirer la faveur des électeurs, ses consultants auraient dû lui dire de changer les tonalités nasillardes qui, en partie, ont contribué à sa défaite. Certaines personnes ne pouvaient pas endurer sa voix.



Ce qu'il est intéressant de comprendre, c'est que non seulement les émotions influencent la voix, mais que la voix influence les émotions. Il est plus facile de changer sa voix que de changer ses émotions. Je vous propose l'expérience suivante. Transportez-vous dans une situation qui vous intimide, qui vous gêne. Revivez la situation et commencez à parler. Remarquez vos tonalités. Maintenant, tout en demeurant dans la même situation, commencez à parler d'une voix chaude, sensuelle, douce et basse. Remarquez le changement.

Le processus menant à un bon contrôle de la voix vous fait non seulement du bien, mais vous permet en plus de charmer votre interlocuteur. Ce dernier devient plus ouvert et est séduit par vos propos. Lors d'une vente, vous pourriez dire à un client d'une voix chaleureuse : « Il se pourrait que vous aimiez prendre un peu de temps avant de finaliser cet achat. » Cette phrase, si elle est prononcée d'une petite voix étouffée et se termine en élevant les tonalités, indiquera que vous avez un doute au sujet de la décision souhaitée. Toutefois, si vous baissez le ton vers la fin de la phrase, cela donnera l'impression que votre affirmation et les derniers mots de la phrase sont « finalisons cet achat au plus vite ».

Plusieurs personnes — et non seulement les femmes — se sentiront plus puissantes et confiantes en apprenant à contrôler leurs tonalités. Développez votre voix, faites des exercices et persévérez. Vous serez surpris des résultats. Dans votre entourage, il y aura plus de calme et de réceptivité. De votre côté, personnellement, vous trouverez un état de bien-être et de confiance. Ça fonctionne... comme de la magie.

Enrichir sa voix, c'est enrichir sa vie. C'est également se donner la chance d'accroître son estime de soi. ■

Louis Tanguay est maître-praticien certifié en programmation neurolinguistique. Il a fondé le Centre de PNL de Sudbury. Il a publié la vidéo *Entrez dans la zone* en collaboration avec le Centre FORA de Sudbury. ([www.louistanguay.com](http://www.louistanguay.com))



Klaus Haring  
Directeur général

Dévoué le jour...  
plein d'allant le soir

### **Disons-le : l'imprimerie, ça peut être très ennuyeux.**

Mais les gens qui y travaillent n'ont pas nécessairement à l'être.

Qu'il s'agisse de vos cartes d'affaires ou de tout autre document, peu importe, Journal Printing peut donner un style personnalisé à tout ce dont vous avez besoin en termes d'imprimerie.

Appelez-nous dès aujourd'hui pour découvrir tous les services et produits que nous pouvons vous offrir afin de donner à votre organisme ou entreprise une empreinte tout à fait unique.

Nous sommes le seul imprimeur commercial à service complet du Nord de l'Ontario. En tout temps, nous nous maintenons à la fine pointe de la technologie et nous offrons un service hors pair.



(705) 946-0739

[kharing@journal-printing.com](mailto:kharing@journal-printing.com)

Journal Printing est l'imprimeur du magazine que vous lisez présentement,  
*Le Lien économique.*