

L'accent tonique

Accent tonique

L'accent tonique est le point de la phrase sur lequel on veut insister.
Il permet de mettre en avant un aspect particulier du message ou d'en renforcer le sens.

Un exemple, avec ce proverbe dont je souligne le mot accentué :

On a souvent besoin d'un plus petit que soi.
On a souvent besoin d'un plus petit que soi.
On a souvent besoin d'un plus petit que soi.

Chaque langue accentue à sa façon. Certaines – dont l'anglais notamment - placent l'accent tonique par défaut sur la première syllabe. D'autres langues le font de façon plus ou moins régulière.

Un déplacement d'accent peut rendre inintelligible un mot, une phrase.
On l'entend bien lorsqu'un étranger nous demande un renseignement.
L'accent organise l'écoute de la phrase.

En français

Le poids du corps

Marquez votre choix



Jour 1

Jour 2

Jour 3

Jour 4

Jour 5

Jour 6

En français

En français, de manière spontanée, l'accent tonique est mis sur la dernière syllabe ou le dernier mot de la phrase. Lorsque c'est systématique, cela peut produire un effet répétitif monotone.

Souvenez-vous des récitations « ânonnées » pendant vos toutes jeunes années : poésies ou tables de multiplication...

C'est un défaut que l'on retrouve couramment chez ceux qui parlent « en récitant ».

Avec la voix qui chute en fin de phrase ou qui « mange » la dernière syllabe.

Ce qui donne un côté enfantin voire préadolescent à leur parole.

Syllabe

Jour 1

Jour 2

Jour 3

Jour 4

Jour 5

Jour 6

Le poids du corps

L'accent tonique est normalement la manière de peser sur le sens. De faire poids. De tout son corps.
De joindre le geste à la parole.

C'est d'ailleurs ce que l'on le fait naturellement lorsque l'on est passionné par un sujet.

Par l'histoire d'un film, une explication, un débat enflammé...

Alors toute notre personne est mobilisée : de la tête aux pieds, les bras, les mains, les expressions du visage, les yeux...

Concrètement, cette implication du corps va nous donner de la force pour faire vivre et mettre en valeur les informations importantes. Pour mettre l'accent sur un chiffre, sur une information, sur un mot, lors d'un argumentaire de vente ou d'une prise de parole en public.

Dans la vidéo de démonstration, je vous propose de vous exercer :

☛ 1. Sur la première phrase de la fable « le Corbeau et le Renard »,
dont je déplace à chaque répétition l'accent tonique.

☛ 2. Sur l'extrait d'une chanson de Balavoine :

« Je m'présente, je m'appelle Henri, j'voudrais bien réussir ma vie, être aimé... »

Force

Jour 1

Jour 2

Jour 3

Jour 4

Jour 5

Jour 6

Marquez votre choix

A vous maintenant d'appliquer ces principes à vos propres modèles. Pour donner du relief à votre parole.

Vous pouvez dans un premier temps vous essayer sur, au choix :

☛ Une phrase de présentation.

Pour un entretien par exemple : je vous contacte de la part de... / j'ai lu votre annonce dans... /

☛ Les premiers mots d'une ouverture de conférence, de réunion publique,

☛ Le plan d'un exposé...

☛ La présentation d'un produit...

☛ Etc.

Sachez mettre en valeur les informations importantes

Relief

En accentuant vous indiquez - sans le dire - votre choix.

Vous rassurez.

Vous invitez à vous suivre et suscitez l'adhésion.



C'est à vous !

A vous de jouer... Car c'est aussi un jeu.