Zeitschrift: Femmes suisses et le Mouvement féministe : organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Herausgeber: Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Band: 58 (1970)

Heft: 10

Artikel: Mode féminine et marché des actions

Autor: Med

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-272689

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 21.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Comment vaincre le TRAC

(Suite de la page 1)

qu'il a pleinement conscience de notre trouble. Cette interprétation erronée de la situation — qui ne se manifeste, il est vrai, que dans les cas extrêmes — ne fait qu'intensifier notre nervosité et crée un cercle vicieux.

COMMENT MAITRISER LE TRAC ?

Roger P. Wilcox propose quelques directives.

Comprendre la situation de trac

Exactement comme l'on perd la crainte enfantine de l'orage, lorsqu'on a compris la nature scientifique du phénomène. Outre ce qui a été dit plus haut, à ce sujet, il faut comprendre les quatre points suivants :

1. **Etre tendu est un état non seulement normal, mais souhaitable,** pourvu que cette tension soit causée par la préoccupation de transmettre un message et non par le souci de nous-mêmes ; tout comme, avant un match, une équipe sportive doit être tendue et prise du désir irrésistible de gagner. C'est d'ailleurs le rôle de l'entraîneur, avant le match et à la mi-temps, de « regonfler » son équipe. Si cette tension n'existe pas, si l'équipe se désintéresse de l'issue du match, elle est quasiment sûre de perdre.

Une étude réalisée à l'université de Californie sur 50 étudiants et 50 étudiantes a révélé que l'accélération du pouls et l'augmentation de la tension sanguine étaient aussi grandes chez les jeunes gens sûrs d'eux-mêmes que chez ceux saisis de trac. La seule différence, estime Roger P. Wilcox, vient de ce que les premiers étaient capables de se désintéresser d'eux-mêmes pour se concentrer sur la communication qu'ils avaient à faire.

Le fait de prendre conscience du caractère normal et souhaitable de cette tension est une première étape. **Au lieu de vouloir éliminer une telle nervosité, ce qui est pratiquement impossible, il faut chercher à la maîtriser.**

2. **L'auditoire ignore plus souvent notre nervosité.**

Même des auditeurs expérimentés ont du mal à déceler ces symptômes chez un orateur. Ce fait a été prouvé par une étude expérimentale : on avait demandé à 61 professeurs d'expression orale d'évaluer par une note le trac éprouvé par 40 étudiants qui, de leur côté, s'étaient notés eux-mêmes. D'une manière générale, les professeurs ont eu tendance à surestimer l'assurance des étudiants.

3. **L'auditoire est ordinairement bienveillant.**

Il en est presque toujours ainsi dans le cas d'un exposé oral où l'orateur a été convié par un organisateur et où les auditeurs sont présents parce que le sujet annoncé les intéresse. En outre, la plupart d'entre eux font eux-mêmes des exposés de temps à autre et comprennent parfaitement la situation de l'orateur. Ils se montreront d'autant plus bienveillants à son égard que celui-ci s'adressera à lui avec intérêt.

4. **Le trac disparaît dans une large mesure avec l'expérience.**

L'expérience a pour effet de supprimer la conscience excessive de soi et de nous prouver que nous sommes **capables** de parler en public.

Lorsque nous avons pris conscience de ces quatre points, nous sommes sur la bonne voie pour échapper à l'emprise du trac, mais il faut marcher plus avant.

NOUS CONCENTRER SUR CE QUE NOUS AVONS A DIRE ET NON SUR NOUS-MÊMES

Etre conscient de soi n'est pas la même chose qu'être sûr de soi ». C'est même bien souvent l'opposé. Lors d'un exposé oral, la réussite personnelle n'est pas un but, mais une conséquence. La préoccupation de l'orateur doit, au contraire, porter sur la clarté de son message et sur la manière dont ses auditeurs le recevront. Comme le disait Sorenson, biographe du président John Kennedy, il nous faut apprendre à considérer nos idées plus sérieusement et à nous prendre nous-mêmes moins au sérieux ». C'est précisément en nous oubliant que nous prendrons de l'assurance.

UNE BONNE PRÉPARATION

La préparation doit être à la fois intellectuelle et émotionnelle.

Connaître à fond le sujet, définir la question précise à laquelle doit répondre l'exposé, concevoir clairement la structure même de l'exposé, la manière dont les parties seront reliées les unes aux autres et dont elles seront explicitées, savoir quelles aides seront utilisées et comment elles le seront et, enfin, comment commencer et comment conclure cet exposé, voilà les principaux éléments d'une bonne préparation sur le plan intellectuel: Celle-ci n'est pas une tâche à remettre au dernier moment. Il est d'ailleurs plus profitable de répartir cette préparation sur une série de courtes périodes, par exemple dix heures de préparation étalées sur deux semaines plutôt que sur deux jours.

Il est recommandé également de rechercher un enchaînement simple des idées afin de ne pas le perdre de vue, il ne s'agit pas de retenir un mot à mot, mais il est peut-être bon de se souvenir d'expressions et de phrases-clés, notamment des phrases d'introduction et de conclusion ainsi que des transitions-clés ; cela donne plus de sécurité.

La préparation émotionnelle, tout aussi essentielle, consiste à « nous sensibiliser véritablement à notre sujet, à l'importance qu'il revêt pour la société, pour nous-mêmes, pour nos auditeurs, bref, à **donner le sentiment que nous avons quelque chose à communiquer, à présenter clairement et de façon intéressante.** Un homme porteur d'un message est rarement démonté par le trac.

DES TECHNIQUES POUR FAIRE DIMINUER LA TENSION

Malgré une bonne préparation, nous sommes presque assurés d'éprouver une certaine nervosité lorsqu'approche le moment de prendre la parole. Roger P. Wilcox suggère quelques techniques pour la diminuer.

AVANT L'EXPOSÉ

Faire quelques exercices physiques simples, comme respirer profondément et régulièrement, marcher de long en large, presser les mains ou les doigts sur quelque chose de solide (une chaise, un livre).

AU MOMENT DE COMMENCER A PARLER

« **Jouer** » **l'assurance.** C'est une loi de la vie que notre humeur tende à être gouvernée par notre comportement. Si nous agissons avec frayeur, nous aurons tendance à être effrayés. Si nous agissons avec assurance, nous aurons tendance à être sûrs de nous. Notre assurance rassurera nos auditeurs, ce qui alors nous inspirera une plus grande confiance en nous ; ainsi se créera un « cercle vicieux bénéfique ».

Il est à cet égard un moment décisif, c'est celui où nous nous avançons vers l'auditoire pour prendre la parole. « Si, au lieu de nous précipiter tête baissée pour commencer à parler, pris de panique, dès l'instant où nous atteignons le pupitre ou même avant, nous faisons volontairement une pause de quelques secondes pour nous donner le temps de nous « poser », de reprendre notre aplomb, de nous adapter à la présence des auditeurs qui sont en face de nous, de les regarder droit dans les yeux (et éventuellement, de leur donner une chance de s'adapter à nous), si nous commençons d'une voix assurée, et si possible, chaleureuse, nous contrôlerons beaucoup mieux la situation ».

PENDANT L'EXPOSÉ

Les notes, un soutien non une béquille

Les notes doivent être une aide psychologique et non intellectuelle, c'est-à-dire que « nous devons être si bien préparés que nous ayons à peine besoin d'y jeter un coup d'œil, si ce n'est de temps à autre lorsque nous terminons une partie de l'exposé, pour rafraîchir rapidement notre mémoire sur le développement de ce qui va suivre ». Sinon, nous perdons le contact avec l'auditoire et, de ce fait, nous nous exprimons avec moins d'assurance.

Bouger... Les gestes, les déplacements, l'emploi du tableau à craie, la manœuvre d'un projecteur ou le maniement d'autres aides visuelles, tout cela sert à calmer notre nervosité et nous aide à drainer notre énergie nerveuse dans une direction constructive.

S'adresser aux auditeurs intéressés

« Chaque auditoire comprend un certain nombre de visages qui ont le regard enthousiaste, l'œil étincelant, qui ont l'air de comprendre ». Ces réactions constituent un encouragement inestimable pour l'orateur et c'est une des raisons pour lesquelles celui-ci doit rechercher le contact visuel direct au lieu de regarder par la fenêtre ou être plongé dans ses notes.

Enfin, bien entendu, pour mettre tous ces conseils à profit, il faut s'exercer.

« Si, après plusieurs tentatives l'un ou l'autre se sentait incapable de se débarrasser d'un sentiment de paralysie dû à une conscience excessive de soi et si cela présentait de l'importance pour le succès de sa carrière et pour son propre sentiment d'autosatisfaction, il devrait envisager de consulter un psychologue compétent, mais cela est rarement nécessaire et n'est à conseiller qu'en dernier ressort ».

En définitive, après avoir étudié les principes donnés plus haut, il ne reste plus qu'à suivre le conseil donné à Roger P. Wilcox par un bon plaisant : « Pour devenir un bon orateur, la meilleure manière est chaque fois que quelqu'un est assez idiot pour vous demander de prendre la parole, d'être vous-même assez idiot pour accepter ».

femmes suisses

paraissant le troisième samedi du mois
Organe officiel des informations de l'Alliance de sociétés féminines suisses

Présidente du comité du journal
Jacqueline Berenstein-Wavre

Rédactrice responsable
Huguette Nicod-Robert
Le Crêt-des-Pierres
1092 Belmont

Administration
Monique Lechner-Wiblé
19, av. Louis-Aubert
1206 Genève
Tél. (022) 46 52 00
C.C.P. 12 - 11791

Publicité
Annonces-suisses S.A.
1, rue du Vieux-Billard
1205 Genève

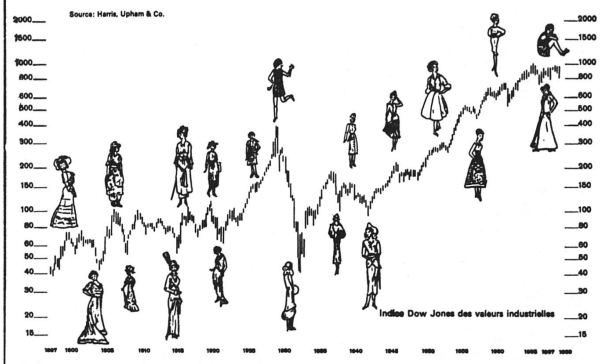
Abonnement
1 an : Suisse Fr. 10.—
étranger Fr. 11.—
de soutien Fr. 15.—

Imprimerie Nationale, Genève

Mode féminine et marché des actions

Aux Etats-Unis, les prévisions boursières ont été élevées au rang d'un véritable art. De nombreuses méthodes y ont été développées et expérimentées pour tenter de prédire ce que fera le marché des actions dont l'humeur est si lunatique. Comme la bourse est apparemment de sexe féminin, les agents de change américains Harris, Upham & Co. ont eu l'idée de chercher si la mode féminine ne pouvait pas servir d'indicateur de la tendance boursière.

Comme nous pouvons le lire dans la Revue des Bourses du Crédit Suisse, cette idée s'est révélée des plus lumineuses et une nouvelle fois le fameux « cherchez la femme » a fait ses preuves. En effet, un bref examen a montré qu'il existait une corrélation étroite entre la mode féminine et l'évolution des cours des actions : les robes s'allongent-elles, la bourse tend à la baisse ; l'ourlet remonte-t-il, Wall Street en tout cas montre une tendance évidente à la hausse. Enthousiasmés par cette découverte, les agents de change Harris, Upham & Co. ont baptisé indice de l'ourlet ce nouvel indicateur de l'avenir. A l'intention des passionnés de la bourse, nous reproduisons ci-dessous cet indice.



Comme l'illustre le dessin, tous les mouvements de hausse et de baisse à Wall Street ont épousé depuis 1900 les caprices de la mode féminine. Si l'on en croit l'indice, la grave crise boursière du début des années trente elle-même est imputable en dernier ressort au fait qu'en 1929 les femmes n'ont pas permis à l'ourlet de leurs robes de remonter encore mais se sont entichées de vêtements longs, au grand dam non seulement de leur garde-robe mais aussi de la bourse.

Nous ne nous hasarderons pas à commenter plus avant ce qu'il y a d'étonnant dans le fait que le parallélisme ne n'est pas démenti durant les années quarante et cinquante : le dessin nous paraît en soi assez éloquent. Malheureusement, l'indice de l'ourlet ne peut que nous laisser perplexes dans la situation actuelle. En effet, quelles conclusions peut-on tirer pour l'avenir d'une mode où le maxi-manteau s'entrouvre sur la mini-jupe ?

MED.

Nous avons recueilli des échos très favorables et des avis encourageant sur notre nouvelle formule. Nous espérons que celles qui s'intéressent spécialement aux causes défendues par notre journal manifesteront leur solidarité en s'abonnant le plus vite possible pour 1971.

Il suffit de remplir la formule ci-dessous et de l'envoyer à l'administration, chez Mme Lechner-Wiblé, 19, av. Louis-Aubert, 1206 Genève.

Je, soussignée, désire être abonnée à « Femmes Suisses ». Veuillez me faire parvenir un bulletin de versement.

Nom et prénom : .....

Adresse avec numéro postal : .....

.....

Elène Faël

dipl. Paris, Vienne, Genève

Lausanne
Tour Bel-Air Métropole
Téléphone 021/22 50 99

Centre d'esthétique corrective

Pour vos problèmes d'esthétique du visage :

gamme de peelings
gommages
régénération cutanée
modelage
modelage du visage
couperose
épilation par spécialistes :
— électrique, indolore et définitive
— à la cire