

Le livre blanc de la prise de parole en public

Pascal Haumont



<http://www.illycom.fr>



Le livre blanc de la prise de parole en public par est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Paternité 3.0 Unported.

Vous avez peur de prendre la parole en public ? La perspective de devoir présenter le détail d'un projet devant vos collègues ou vos clients vous terrorise ? Vous êtes loin d'être une exception.

Vous pensez que vous ne pourrez jamais vous améliorer, que c'est peine perdue et que vous êtes condamné à être nerveux avant chaque nouvelle prise de parole, mal à l'aise quand vous parlez et enfin déçu à l'issue de votre intervention ? Vous avez tort !

Ou au contraire vous trouvez que le message passe suffisamment bien, que votre auditoire ne s'est pas ennuyé et que vous avez correctement rempli votre mission ? Bravo, vous êtes déjà sur la bonne voie, mais vous pouvez faire encore mieux en devenant un de ces orateurs qui donnent envie au public de se lever pour les applaudir à tout rompre.

Ne pas prendre la parole en public aussi bien qu'on le devrait est certes un handicap dans la vie personnelle, mais ça l'est encore plus dans la vie professionnelle où il s'agit d'un élément essentiel dans la réussite de ses projets. Vous avez les ressources pour y arriver ! Je vais dans ce livre blanc vous faire découvrir comment être aussi efficace dans votre prise de parole que Steve Jobs ou Barack Obama et rencontrer le succès que vous méritez.



Les règles essentielles

« J'étais préparé, ils m'ont regardé,
ils m'ont écouté et je leur ai raconté
quelque chose. »

Imaginez l'intervention idéale :

Vous étiez bien préparé, votre voix était assurée, votre corps accompagnait le message, et le contenu de votre discours était synthétique et convaincant : votre présentation a été un succès.

Vous avez réussi à capter l'attention de votre auditoire, le message est passé, votre objectif est atteint. Durant toute la présentation, vous avez senti que vous "teniez" l'assistance, vous faisiez "corps" avec le lieu, votre présentation et vos auditeurs. Chaque phrase que vous disiez avait un impact, vous vous êtes senti écouté, influent et charmant.

Comment pouvez-vous arriver à ce résultat ?

Préparez-vous

PARCE QU'ON NE VOUS PARDONNERA PAS DE NE PAS L'ÊTRE.

Pensez à bien définir ces trois points et préparez votre intervention en conséquence :

- A qui est-ce que je m'adresse ?

Des clients ? Des collaborateurs ? Des investisseurs ? Des étudiants ?...

- Quel est le sujet ?

La présentation d'un produit ? Un changement dans l'équipe ?...

- Quel est l'objectif ?

Convaincre ? Enseigner ? Informer ?...

Ecrivez quelques notes synthétiques

Beaucoup d'orateurs écrivent à l'avance et lisent la totalité de leur intervention par peur du trou noir, du lâcher-prise. C'est une erreur : les yeux fixés sur leur texte, ils en négligent leur voix, leur ton, leurs gestes et leur exposé en devient ennuyeux et difficile à suivre.

Certains orateurs sont capables de parler très longtemps sans jamais lire leurs notes. Si vous êtes l'un d'entre eux, profitez-en ! Sinon ne vous inquiétez pas, **il vous suffit de coucher sur le papier les points essentiels de votre intervention, de manière à pouvoir, d'un simple coup d'œil, savoir quel est le point suivant à aborder.** Notez bien que par "points essentiels" je pense à un mot, une idée, mais en aucun cas à des phrases complètes.

Dans tous les cas, **c'est par une excellente connaissance du sujet que vous réussirez à le traiter** en vous référant au minimum à vos notes.

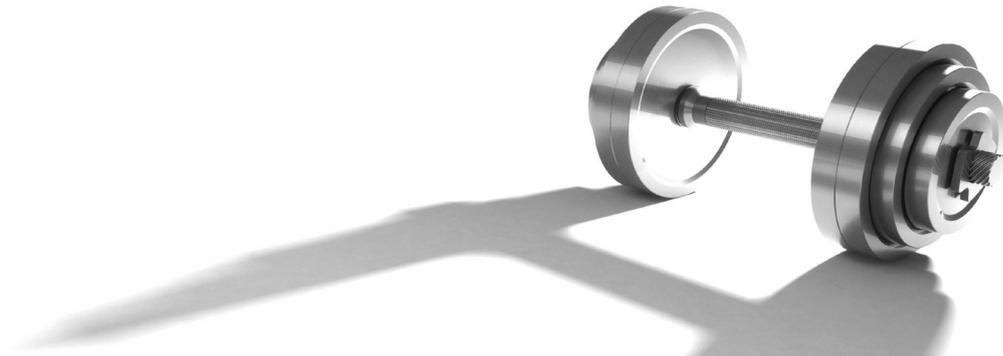


Astuce

Si vous travaillez le contenu de votre intervention sous Word, le mode "plan" du logiciel permet en un clic de ne voir que les titres de votre document. Imprimez et le tour est joué ! Vous n'aurez besoin de rien d'autre le jour où vous devrez prendre la parole.

Gérez votre trac en étant suffisamment entraîné

« C'est après avoir répété plus d'une dizaine de fois l'ensemble de mon intervention que j'ai commencé à me sentir prêt. »



Un problème souvent évoqué au cours des formations à la prise de parole en public et pour lequel il n'existe malheureusement pas de recette miracle concerne la gestion du trac et du stress au moment de prendre la parole.

Vous connaissez peut-être l'anecdote selon laquelle Sarah Bernhardt aurait répondu à une jeune actrice lui assurant ne pas connaître le trac : "Rassurez-vous, cela viendra avec le talent", laissant supposer que le trac et le talent sont intimement liés. J'en doute...

Il n'existe pas à proprement parler d'exercice efficace pour la gestion du trac. Bien entendu, il existe des "trucs" : ouvrir largement la bouche, respirer profondément avec le ventre, faire des grimaces pour détendre le visage, penser à quelque chose d'agréable... Mais **ce qui fonctionne vraiment, c'est l'entraînement dans les conditions les plus proches possibles des conditions réelles**, c'est-à-dire avec quelqu'un pour vous regarder : que ce soit des proches, des collègues ou même simplement une caméra.

Selon des études psychologiques récentes¹, *"lorsque nous avons répété une action au point de l'accomplir sans avoir à y réfléchir, des systèmes inconscients sont à l'œuvre, gérant automatiquement les processus nécessaires. Si nous nous focalisons sur les actes à accomplir, par exemple sous l'effet du trac, le traitement conscient interfère avec ce traitement automatique."* Résultat, **il faut répéter, répéter, répéter afin de retrouver vos marques dans une situation que vous maîtrisez** et laisser les systèmes inconscients faire leur travail.

¹ S.L. Beilock et al., Putting in the mind versus putting on the green: Expertise performance time and the linking of imagery in action, in *Quarterly J. of Exp. Psychol.*, vol 61 (6), pp. 920-932, 2008.
Elisabeth Svoboda, Comment résister au stress, *Cerveau & Psycho* - n°33, mai-juin 2009

Le talent vient avec l'entraînement, et le trac s'atténue avec ce même entraînement, quoi qu'en ait dit la grande comédienne. En moins de temps que vous ne le pensez, vous passerez de "je suis terrifié à l'idée de commencer mon intervention" à "je vais aimer parler devant ces gens, et je vais être bon". Le stress aura laissé place au plaisir.

Enfin, n'arrêtez jamais d'observer les autres dans des situations de prise de parole en public. Relevez leurs défauts, demandez-vous ce que vous feriez à leur place. Ayez l'esprit critique !



A retenir

- On ne vous pardonnera pas de ne pas être préparé
- N'ayez devant vous *que* les points essentiels
- Connaissez votre sujet sur le bout des doigts
- Le seul moyen de lutter contre le trac : s'entraîner

Donnez-leur envie de vous regarder

PARCE QUE LE MESSAGE NE PASSE QUE SI VOUS ÊTES VISUELLEMENT IMPLIQUÉ.

Quelle image renvoyez-vous ?

En 1960, l'élection présidentielle aux Etats-Unis oppose Richard Nixon et John Kennedy. L'article consacré à cette élection sur le Wikipedia en anglais nous apprend que *"les quatre débats Kennedy-Nixon furent le tournant de la campagne. (...) La plupart des gens ayant regardé le débat à la télévision estimaient que Kennedy avait gagné, tandis que ceux qui l'avaient écouté à la radio estimaient que Nixon avait gagné."*

Que doit-on retenir de cette anecdote ? Que **le visuel est essentiel**. Nixon était apparu amaigri, fatigué et avait refusé d'être maquillé, accentuant l'effet négatif sur les téléspectateurs.

Pour que votre auditoire soit attentif et convaincu, il faut qu'il vous fasse confiance. Pour qu'il vous fasse confiance, vous aurez besoin des deux éléments suivants :

1) **Votre allure générale doit être en accord avec la position que vous occupez.** Si vous êtes un directeur commercial venu présenter un nouveau produit aux commerciaux, vous ne serez pas crédible si vous êtes en short. De même, si vous êtes animateur d'un club de vacances et que vous recevez les vacanciers en costume-cravate, vous ne gagnerez pas non plus leur confiance.

2) **Vous devez avoir l'air bien dans votre peau.** Si vous n'avez pas confiance en vous, les autres n'auront pas confiance en vous non plus.

Jouer sur le point n°1 est facile. Le point n°2 n'est pas qu'une affaire de personnalité, mais également de mise en condition et de technique. Une bonne manière d'aborder ce point est de ne pas oublier de commencer son intervention par un *sourire*, de regarder l'auditoire, de le laisser vous regarder, de commencer et de continuer à sourire.

Regardez votre public

Il est très important de *regarder* l'auditoire. De cette manière, vous l'impliquez. Regarder ne consiste pas en un balayage répétitif et bâclé. **Il s'agit ici de regarder des personnes précises de votre auditoire dans les yeux, pendant plusieurs secondes.** Domptez-les !



Astuce

Si regarder les gens dans les yeux constitue une gêne pour vous, regardez-les au niveau du front ou entre les deux yeux, l'effet est le même.



Pour vous entraîner

Chaque membre de l'auditoire (en sélectionner dix si le groupe est trop important) lève la main. Il ne la baisse que lorsqu'il a pu compter qu'il a été regardé dans les yeux par l'orateur pendant trois secondes. L'exercice se termine lorsque tout le monde a le bras baissé.

Adoptez une posture dynamique

Vous pourrez avoir à faire des présentations assis ou derrière un pupitre, mais la plupart du temps vous serez debout et libre de vos mouvements. C'est mieux. Pourquoi ? Parce que **c'est en étant libre que vous pourrez le mieux jouer avec votre corps et mettre en œuvre toute la palette de comédien que vous allez développer.**

Tout d'abord, il est important d'être ancré au sol. Cela veut dire avoir les pieds posés dans une position confortable, ne pas être en déséquilibre, avoir conscience de ce sol et donc ne pas bouger les pieds de manière incontrôlée, et surtout ne pas faire les cent pas. Est-ce que cela veut dire que vous ne pouvez pas vous déplacer ? Absolument pas. Mais il faut que chaque déplacement soit motivé : vous vous approchez de l'auditoire pour lui poser une question, vous interpelez une personne qui a fait une réflexion, vous reculez pour jouer la peur face à un nouveau produit, vous changez de place pour marquer la transition entre deux idées...

Ensuite, votre posture est importante. Elle donne des renseignements inconscients sur votre état d'esprit et peut en conséquence servir ou au contraire desservir votre objectif. Etes-vous en expansion (jambes, bras ouverts), symbole de domination ? Ou plutôt en contraction, symbole de soumission ? Etes-vous plutôt dans une posture d'approche, marquant l'action ou de rejet, marquant la fuite ? Prenez conscience de ces différentes postures et utilisez-les à bon escient.



Pour vous entraîner

Si vous avez tendance à trop baisser la tête ou au contraire à trop la relever, essayez de parler avec une paire de chaussettes roulée en boule posée sur le haut de votre crâne sans la faire tomber. Continuez à regarder chaque personne de l'auditoire.

Adoptez une gestuelle naturelle

La gestuelle est là pour appuyer le discours. Il faut donc qu'elle soit à la fois naturelle et motivée. Multipliez les gestes *positifs* : gestes extravertis, ouverts, rassurants, précis... On reconnaît deux types de défauts :

1) L'absence de gestes, donc d'implication corporelle. Forcez-vous à repérer dans votre discours les moments qui sollicitent un accompagnement visuel. Ce n'est pas seulement votre voix qui s'adresse à votre auditoire, c'est votre corps tout entier.

2) Le geste répétitif : manipulation d'un stylo, jeu avec une bague... De la même manière que les tics de langage (les "euh", par exemple) il faut les traquer. Filmez vos interventions, repérez quels sont vos tics gestuels (ou bien demandez à quelqu'un de vous les signaler), on n'en a souvent pas conscience. A chaque nouvelle intervention, prenez conscience des moments où vous faites ces gestes parasites et gomez-les.



Astuce

Regardez un film de votre présentation en avance rapide. Vous y repérerez mieux les gestes récurrents et les schémas répétitifs.



Pour vous entraîner

Si votre gestuelle est trop timide, trop coincée, racontez un événement inventé avec beaucoup de détails visuels. Exemple : vous avez été témoin d'une altercation entre deux automobilistes. Racontez ce que vous avez vu en nous montrant les deux voitures, en mimant la sirène de la police, etc.



A retenir

- **Soyez impliqué visuellement**
- **Vous devez inspirer confiance**
- **Regardez les gens dans les yeux**
- **Soyez dynamique et naturel**

Donnez-leur envie de vous écouter

POUR QU'ILS NE S'ENDORMENT PAS.

« Sans m'en rendre compte, j'ai arrêté d'écouter l'orateur dès la première minute. Pas de voix, pas de pêche... »

Variez le ton

Malheureusement, le français est une langue assez monocorde : peu de variations de ton par rapport à l'anglais, l'espagnol ou l'italien par exemple. Du coup, il est assez courant d'assister à des interventions "ronnantes", sans modulations et au final soporifiques.

Soyez enthousiaste ! Montrez que le sujet dont vous parlez est extraordinaire. Les gens passionnés sont passionnants. Partagez cette passion. Nous verrons dans la section "soyez comédien !" à quel point il est important de *théâtraliser* votre intervention et de réveiller le comédien qui est en vous.

Parlez suffisamment fort

Beaucoup d'orateurs ne parlent pas suffisamment fort pour être entendus du fond de la salle. **Assurez-vous que vous êtes audible par tout le monde.** Au besoin, faites le test avec quelqu'un avant votre intervention, en ayant à l'esprit qu'une salle pleine absorbe plus les sons qu'une salle vide. Soyez attentif aux retours de votre auditoire : si certains ne vous entendent pas, des signes d'ennui, de protestation ou de désintérêt devraient faire leur apparition.



Ne parlez pas trop vite

On parle naturellement trop vite. **L'articulation est essentielle et les pauses sont primordiales.** Elles permettent à l'auditoire de "digérer" ce que vous venez de leur dire et de ne pas être noyé sous un flot de paroles. Elles vous permettent de prendre le temps de jauger l'effet que vous produisez sur les gens qui vous écoutent et de mettre en ordre l'idée suivante.

Vous pouvez également répéter certains éléments de votre discours. La répétition facilite la mémorisation et met en valeur votre argument.



Pour vous entraîner

Si vous avez des soucis d'articulation, essayez de répéter sans l'écorcher la phrase suivante : *"Je veux et j'exige un coussin sous chaque siège chez ce cher Serge"*.

Maîtrisez vos tics

Bien entendu, le tic de langage qui revient le plus souvent est le "euh". Il existe d'autres mots parasites, chacun ayant le sien : "voilà", "je dirais", "bon", "alors", etc. De la même manière que pour les gestes répétitifs, **filmez-vous ou demandez à quelqu'un de vous les signaler**, et dans une prochaine intervention ou lors d'un entraînement, ne manquez pas de repérer le moment où ils vont surgir afin de les **remplacer par une pause**.



Pour vous entraîner

Demandez à quelqu'un de lever son stylo sans vous interrompre dès que vous prononcez un "euh" ou un mot "tic". Cela vous aidera à prendre conscience de l'importance du problème.



A retenir

- **Soyez passionné et passionnant**
- **Parlez fort**
- **Articulez et faites des pauses**
- **Bannissez Les "euh" et les tics de langage**

Soyez conteur

PARCE QUE TOUT LE MONDE AIME LES HISTOIRES.



Combien d'entre nous ont le souvenir de professeurs d'histoire se contentant de lire le cours qu'ils avaient préparé, ou pire, directement le livre de cours pendant que nous écrivions consciencieusement chaque parole déversée ? A la fin de l'heure, notre cahier était certes plein de précieuses notes qui nous seraient utiles à la maison, mais qu'avions-nous retenu ? Rien.

N'aurait-il pas été plus profitable à tous que ces professeurs nous *racontent* l'Histoire plutôt que de nous la lire ? Le contenu de leur discours aurait été différent : moins chargé en dates, en lieux, ... mais plus gourmand en anecdotes, en récits de relations entre les grands personnages, etc. Bref, ils nous auraient fait entrer dans l'Histoire avec eux, plutôt que de la débiter, quitte bien entendu à nous demander de nous reporter plus tard au chapitre correspondant de notre livre.

Ne l'oubliez jamais : **il ne s'agit pas de faire un exposé exhaustif du sujet que vous traitez, mais bien de s'adresser à votre auditoire pour lui transmettre un message avec un objectif précis.** Votre discours devra donc révéler votre envie de *partager* votre présentation, votre enthousiasme et votre intérêt, et la volonté que votre auditoire retienne les points essentiels de votre intervention. Imaginez que vous êtes en train de raconter une histoire et que vous avez besoin de maintenir l'attention de ceux qui vous écoutent.

Faites passer le message en étant clair

En conséquence, **choisissez des mots simples et précis** : évitez digressions, jargon, approximations et commentaires sur votre propre prestation (du type "je suis pas certain d'être très clair", "je me suis emmêlé les pinceaux"...). **Impliquez l'auditoire**. Pensez à utiliser le pronom "vous". **Utilisez l'humour et les anecdotes** si les circonstances le permettent. Cela stimulera à nouveau l'attention de votre auditoire, cela vous rendra sympathique (on aura ainsi plus envie de vous écouter et de vous faire confiance) et cela permettra de fixer votre propos par des éléments dont votre auditoire se souviendra.

Soyez imagé, trouvez des exemples qui touchent, qui sont parlants. Utilisez des métaphores et des comparaisons.



Pour vous entraîner

Vous n'arrivez pas à être assez synthétique ? Racontez *Le Petit Chaperon Rouge* en quatre phrases. Ou n'importe quelle autre histoire connue de tous.



Pour vous entraîner

Vous n'arrivez toujours pas à être assez synthétique ? Présentez-vous en six phrases. Puis en deux phrases. Puis en deux mots.



Astuce

Pour travailler la clarté, la simplicité et l'efficacité du message, jouez à des jeux qui sollicitent le langage et une communication efficace avec votre partenaire, de type Taboo, Cranium ou Time's Up.

Intéressez-les dès le début et structurez votre discours

La phrase d'ouverture (l'accroche) est primordiale. Elle doit frapper les esprits et introduire le sujet. J'ai l'habitude d'ouvrir mes conférences sur la prise de parole en public par l'accroche suivante : *"Selon un classement des dix plus grandes peurs établi par sondage auprès des américains, la mort arrive en 7ème position (pause) et prendre la parole en public (pause) en première position."* L'auditoire reçoit alors les messages suivants :

- 1 - Je ne suis pas le seul
- 2 - C'est un problème très important
- 3 - Cette personne va m'apporter des solutions



Pour vous entraîner

Vous voulez vous assurer que vous connaissez bien votre phrase d'accroche par cœur ? Placez devant vous un tas de pièces mélangées et comptez l'argent que vous avez tout en récitant votre phrase. Si vous n'y arrivez pas, c'est que vous avez encore du travail !

L'attention de l'auditoire est donc gagnée dès les premières secondes et une grande partie du travail est déjà faite. L'accroche peut également être une devinette, une anecdote...

Votre présentation devra être développée autour de **trois à cinq grands points**. S'il y en a plus, il y a peu de chances que votre auditoire se les rappelle tous. Les transitions entre chaque point doivent être claires et l'introduction du point suivant doit être marquée : *"Nous venons d'évoquer l'importance du visuel lors d'une présentation, nous allons maintenant découvrir comment utiliser votre voix."*

La conclusion doit résumer en une ou deux phrases l'ensemble de votre intervention, puis ouvrir sur autre chose.



Astuce

On devrait, en écoutant simplement votre conclusion, savoir quel message vous avez délivré au cours de votre présentation.



A retenir

- N'essayez surtout pas de tout dire
- Ne dressez pas de mur entre vous et votre auditoire
- Soignez particulièrement votre accroche
- Structurez votre discours autour de trois à cinq points

Sachez prendre la parole en anglais

PARCE QUE VOUS N'AVEZ PAS LE CHOIX.

Si vous possédez les clés de la prise de parole en public dans votre propre langue, vous avez fait la plus grande partie du chemin. Mais évidemment, lorsque l'on doit s'exprimer dans une langue étrangère, se manifeste la peur de ne pas être compris, voire moqué, en particulier à cause de l'accent, des mots qui manquent et de la grammaire approximative.

Comment gérer cette situation particulière ?

- Faire ses diapositives directement dans la langue étrangère et ne pas traduire celles que l'on aurait au préalable réalisées dans sa propre langue. La traduction parfois trop littérale sera perceptible.
- Ne pas vouloir à tout prix démontrer que l'on maîtrise la langue. Si votre accent n'est pas excellent et que vous vous mettez à parler trop vite, votre public décrochera. Veillez toutefois à faire attention aux faux-amis et aux contresens.
- Connaître à l'avance la composition du public, afin d'éviter l'humour inapproprié ou les exemples gênants : faites référence à la bataille de Verdun et vous créez une gêne au sein d'un public allemand. Idem pour la guerre de cent ans et un public britannique. Faites de l'humour sur les belges, et vous aurez la certitude de déclencher un bide auprès d'un public non français.

Enfin, gardez à l'esprit que **votre auditoire sera toujours indulgent quant à votre accent et à vos erreurs linguistiques, mais le sera beaucoup moins si vous ne dominez pas suffisamment votre sujet**. Ayez une parfaite maîtrise du vocabulaire relatif à votre domaine !



Astuce

Lorsque vous regardez un film de langue anglaise, délaissez la version française au profit de la version originale. Si vous le faites déjà, supprimez les sous-titres en français et remplacez-les par les sous-titres en anglais présents sur de nombreux DVD.



Pour vous entraîner

Prenez un livre ou un magazine en anglais, et prenez l'habitude de le lire à haute voix, distinctement, en revenant sur les phrases qui vous semblent ne pas sonner juste.

Les américains sont enthousiastes !

Vous pourrez avoir à vous exprimer en anglais face à un public anglophone ou un public international.

S'il s'agit d'un public **américain**, il est important de savoir que c'est une culture où **l'enthousiasme est la règle**. Les américains ne comprendront pas que vous n'utilisiez pas de superlatifs.

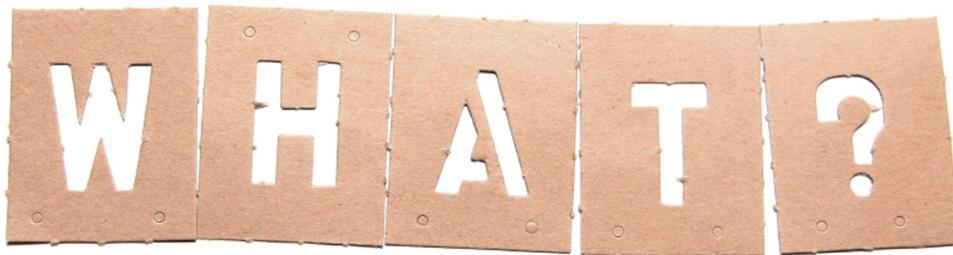
Ne dites pas *"This project is interesting"* mais *"This project is amazing"*.

Ne dites pas *"I like it!"* mais *"I love it!"*.

Ne dites pas *"It's good"* mais *"It's great"*.

Bref, placez-vous toujours un niveau au-dessus de votre intérêt ou de votre enthousiasme réel.

Le public américain appréciera également davantage votre exposé si vous êtes dans un style décontracté et plus familier que ce dont les français ont l'habitude. Appelez telle personne qui vous a posé une question par son prénom, même si vous la connaissez à peine.



La langue anglaise est truffée de faux amis

Il est nécessaire de connaître les plus importants. La liste ci-dessous n'est bien entendu pas exhaustive.

En anglais	En français	
a figure	un chiffre	"une figure" se dit "a face"
a hazard	un danger	"un hasard" se dit "a coincidence"
an issue	un problème	"une issue" se dit "an exit"
a lecture	une conférence	"la lecture" se dit "reading"
a phrase	une expression	"une phrase" se dit "a sentence"
to demand	exiger	"demander" se dit "to ask"
to resume	continuer, reprendre	"résumer" se dit "to summarize"
actually	en fait	"actuellement" se dit "currently"
eventually	finalemt	"éventuellement" se dit "possibly"

Structurez votre discours

Ayez en tête quelques formules qui vous permettront de structurer votre discours. **Apprenez-les par cœur**, cela vous permettra de mieux vous concentrer sur le contenu de votre intervention lorsque vous parlerez devant un public.

- *Let's talk about...*
- *Now that I've told you about..., I'd like to tell you about...*
- *That brings me to the next point, which is...*
- *Now that we've discussed..., let's take a look at...*
- *In summary...*
- *First... second... next... finally*
- *Let me give you an example*
- *As a conclusion*

A retenir

- **Améliorez votre anglais par un travail quotidien**
- **Connaissez la composition de votre auditoire**
- **Connaissez le vocabulaire relatif à votre domaine**
- **N'essayez pas d'être parfait**

Soyez comédien !

« Extraordinaire ! Un vrai spectacle. »

Une fois que l'on s'est penché sur la préparation, le visuel et le vocal, l'ensemble des techniques de prise en parole en public ont été évoquées. C'est bien. Mais ce n'est pas assez !

Vous maîtrisez parfaitement votre sujet et vous savez vous appuyer sur des notes synthétiques. Vous avez travaillé l'apparence, la gestuelle. Vous savez placer et moduler votre voix. Vous avez pris conscience des tics qui émaillaient jusque là vos interventions et savez les éviter. C'est très bien, mais il reste à insuffler à votre prestation une dose de théâtre. Si vous vous efforcez d'appliquer l'ensemble des points techniques évoqués précédemment, vous verrez qu'il sera aisé d'y ajouter votre énergie ! **Vous êtes sur scène, il faut tout donner pour emporter votre auditoire à coup sûr, pour aller les chercher dans leur fauteuil.**

Faites en plus que d'habitude, faites en trop même. Vous aurez peut-être le sentiment que vous êtes en train de vous rendre ridicule en attirant l'attention de manière trop ostentatoire. C'est une fausse impression. **C'est en vous donnant non pas à 100%, mais à 150% que vous obtiendrez un résultat satisfaisant.**

Vous pouvez :

- Faire des effets.
- Marquer vraiment les pauses.
- Insister sur les mots importants.
- Interpeler l'auditoire, le faire participer, lui poser des questions.
- Jouer sur la palette d'émotions : joie, colère, peur, tristesse, surprise, dégoût.
- Tenter d'obtenir l'approbation marquée de hochements de tête de votre auditoire.

Comment travailler ce gros plus ? Vous pouvez participer à des stages ou assister à des ateliers d'improvisation théâtrale et de théâtre. Ce sont des endroits où l'on apprend à lever ses inhibitions, à jouer avec les autres et à prendre plaisir à être en représentation.



Pour vous entraîner

Vous avez du mal à vous impliquer dans votre présentation, vous êtes distant : pensez *séduction*. Vous imaginez que l'auditoire est une personne à conquérir. Donnez tout ce que vous pouvez pour que cette personne ait envie de mieux vous connaître.

Vous êtes confus, ou bien vous utilisez trop de jargon, vous paraissez même peut-être un peu hautain : pensez *je m'adresse à des enfants de huit ans*. Si vous voulez qu'ils vous comprennent, il va falloir organiser votre pensée en quelques points simples et bannir tout langage obscur.

Vous manquez de sincérité, vous apparaissez aux autres comme étant un "robot" : essayez de *chuchoter*. Vous trouverez des modulations qu'il sera bon d'essayer de reproduire lorsque vous reviendrez à une tonalité normale.



A retenir

Soyez investi et donnez-vous à chaque présentation comme si votre vie en dépendait !



Donnez du visuel à vos présentations

« A force de lire les diapos, je crois bien que je n'ai rien écouté. »

Il arrive très fréquemment que l'on s'appuie sur des diapositives pour faire sa présentation afin de faciliter la diffusion du message et la mémorisation. Les techniques sont les mêmes mais les conseils suivants vous permettront de ne pas passer à côté d'une illustration réussie.

Vos diapositives ne doivent pas raconter la même chose que votre discours, mais votre discours doit être le *commentaire* de vos diapositives.

Imaginons que vous faites une présentation traitant de la nutrition. Votre discours est orienté sur le fait qu'il y a un nombre assez important d'obèses en France et accessoirement que le nombre est en augmentation.

Détaillons trois diapositives possibles sur ce même discours :

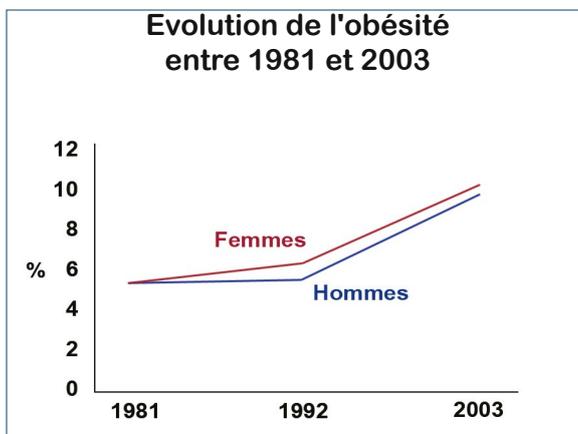
Prévalence du sous-poids, du surpoids et de l'obésité selon le sexe

en%	1981	1992	2003
Hommes			
Sous-poids	1,9	1,7	1,8
Surpoids	30,0	30,9	34,8
Obésité	5,3	5,5	9,8
Femmes			
Sous-poids	8,5	7,8	6,7
Surpoids	16,3	17,9	21,2
Obésité	5,3	6,2	10,2

Diapositive type "tableau" :

Un tableau qui en dit beaucoup plus que ce qu'on souhaite faire passer comme message, un titre long et utilisant le mot "prévalence" à la signification obscure, absence de couleur et rien de vraiment visuel.

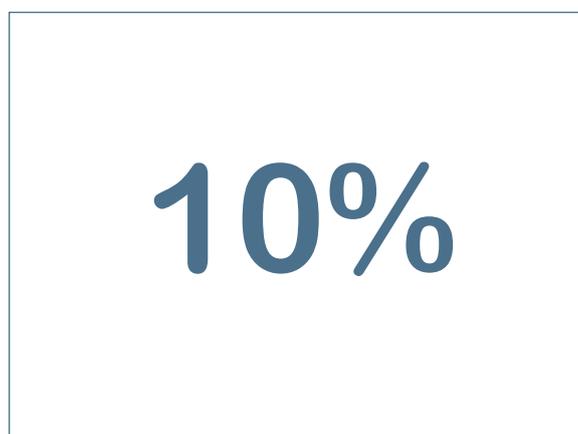
A éviter absolument. Votre auditoire lira les chiffres pendant que vous parlez et ne vous écouterà pas.



Diapositive type "graphique" :

C'est mieux. On constate l'augmentation de l'obésité grâce aux deux courbes. C'est une diapo visuelle.

Cependant, ne contient-elle pas encore trop d'informations si le message que l'on souhaite faire passer est "il y a beaucoup d'obèses en France" ? Ces informations de croissance, de différence selon les sexes et d'années sont-elles pertinentes dans ce contexte ?



Diapositive type "épuré" :

Montrez le nombre et commentez-le immédiatement. "10% des gens sont aujourd'hui obèses en France". Le nombre et l'importance de celui-ci resteront bien mieux ancrés dans la mémoire des gens qui vous écoutent. Vous pouvez évoquer l'augmentation de l'obésité, mais est-il utile de la montrer ?

Il s'agit d'une démonstration extrême et il n'est pas forcément pertinent de ne montrer que des diapositives minimalistes et choc comme celle-ci, mais cela donne un exemple de ce qui est possible et qui n'est *jamais* fait.

Dans tous les cas, dans la conception de votre présentation, il faut garder à l'esprit les points suivants :

- **Ne pas écrire tout ce que l'on dit sur ses diapos.** Il faut savoir que votre public va toujours lire ce qu'il y a sur les diapos pendant que vous parlez. Il ne vous écouterait donc pas, aura terminé avant vous, n'aura rien retenu et s'ennuiera. Moins il y en a sur la diapo, plus on vous écouterait. Privilégiez l'image forte par rapport au texte bavard.
- Ne pas avoir une succession de puces sur sa diapo : cela revient à écrire tout ce que l'on dit en y mettant un semblant de structure
- Ne pas avoir trop de données sur la diapo. Présentez un schéma simple, un camembert explicite, un nombre, ou une image forte et symbolique... que vous commenterez.
- Lorsque l'on découvre PowerPoint ou tout autre logiciel du même acabit, il est tentant de vouloir en exploiter au maximum les capacités, notamment au niveau des animations et des transitions. Ne vous laissez pas avoir. Ne proposez une animation que si elle est motivée, sinon elle tendra à distraire votre auditoire. N'abusez pas non plus des transitions "gadget".
- N'avez le nez rivé ni sur l'ordinateur, ni sur l'écran présenté au public. Vous savez en un coup d'œil de quelle diapo il s'agit, vous pouvez la commenter sans la regarder.

Une bonne présentation est essentiellement *visuelle* et non pas *bavarde*.



Astuce

Allez faire un tour sur YouTube et regardez les présentations proposées par Steve Jobs, le PDG d'Apple. Elles sont un modèle du genre.



Pour vous entraîner

Ressortez les diapos de votre dernière présentation et relevez les textes écrits qui faisaient doublon avec ce que vous avez dit. Supprimez-les !



A retenir

- **Ecrire ce que l'on dit est *contre-productif***
- **Une bonne présentation est essentiellement *visuelle***

Conclusion

Vous l'avez compris, ne plus mourir de trac quand on vous tend le micro et réussir votre prise de parole en public repose en partie sur l'acquisition et la mise en pratique de certaines techniques, tant sur le plan visuel que sur le plan vocal.

Nous avons vu également que la meilleure manière d'y arriver est de répéter. Non seulement en vue d'une intervention en particulier, mais également de manière générale. Entraînez-vous au déjeuner avec vos collègues à bien les regarder dans les yeux tour à tour !

Nous avons vu enfin que la simple application de ces techniques n'est pas suffisante et qu'il est important d'y ajouter votre enthousiasme, votre passion, vos émotions, bref d'être comédien. Lorsque l'on est sur scène, on accepte de révéler beaucoup de choses sur soi. L'entraînement finit par avoir toujours raison du trac, de la pudeur et de la timidité qui font barrière à la pleine réussite d'une intervention orale.

Gardez à l'esprit cette citation de Charles Chaplin : *"Chez un comédien, l'homme extérieur doit être passionné et l'homme intérieur, maître de lui."*



Les dix commandements



1. Tu connaîtras ton sujet sur le bout des doigts.
2. Tu seras enthousiaste et passionné.
3. Tu n'écriras jamais l'intégralité de ton intervention mais tu pourras utiliser quelques points jetés sur une feuille.
4. Tu soigneras particulièrement ton accroche.
5. Tu répéteras. Et quand tu penseras être prêt, tu répéteras encore afin de te rendre maître de ton trac.
6. Tu parleras clairement, suffisamment lentement, assez fort, avec des modulations et sans tics.
7. Tu te vêtiras selon les circonstances.
8. Tu souriras et tu regarderas tes interlocuteurs. Chacun d'entre eux.
9. Tu seras bien ancré au sol et tu t'exprimeras avec tout ton corps.
10. Ton discours sera structuré autour de trois à cinq points essentiels et tu soigneras tes transitions.

Pascal Haumont

PASCAL.HAUMONT@ILLYCOM.FR - [HTTP://WWW.ILLYCOM.FR](http://WWW.ILLYCOM.FR)



J'ai fondé illycom en 2010 dans le but de révéler le talent de chacun et de mettre le mien à votre service.

Mon premier métier d'ingénieur m'a amené à rencontrer des gens extrêmement brillants qui étaient incapables de transmettre leurs idées de manière satisfaisante à l'orale. J'ai ainsi assisté à des centaines de présentations claires mais ennuyeuses ou au contraire agréables mais confuses. A chaque fois je me demandais "Qu'en restera-t-il demain, dans une semaine, dans un mois ou dans un an ?".

Ma pratique passionnée des arts scéniques et ma connaissance du monde de l'entreprise m'ont donc amené à m'intéresser à l'art de faire passer un message à un public.

Je vous propose des formations créatives, interactives, porteuses de sens et ludiques. Comme pour les centaines de stagiaires que j'ai accompagnés, je vous promets une progression spectaculaire, les clés pour continuer à progresser et le plaisir à parler en public.

Vous et vos collaborateurs avez du talent. Faites-le entendre !

Mes formations

- Prise de parole en public.
- Concevoir un PowerPoint efficace.
- Réussir son pitch.
- Prise de parole en anglais.
- Animation de réunion.
- Formation-conférence.
- Formation sur mesure.

Mes plus

- De la théorie, certes, mais surtout de la pratique.
- Des débriefs pointus et efficaces grâce notamment à l'utilisation de la vidéo.
- Une implication de chacun : tout le monde est invité à donner son avis sur chaque prestation dans un esprit bienveillant.
- Des trucs très pragmatiques.
- Des exercices directement inspirés de la pratique de l'improvisation théâtrale.