

DÉVELOPPER VOTRE IMPACT EN HUIT CLÉS

ASSUMEZ VOTRE PLACE POLITIQUE ET
PUBLIQUE ET GAGNEZ EN CRÉDIBILITÉ
ET EN VISIBILITÉ!

FLORENCE HÜGI



"La femme a le droit de monter à l'échafaud. Elle doit donc aussi avoir celui de monter à la tribune"
Olympe de Gouges



Les Filles d'Olympe, hommage à Olympe de Gouges, guillotinée pour ses idées sur ordre de Robespierre et première colleuse d'affiches de l'Histoire, est un dispositif de formation en présentiel et en ligne visant à soutenir le développement de l'empowerment des femmes partout où elles souhaitent se faire voir et entendre.



BIENVENUE!

Je suis ravie de vous accueillir ici et de vous accompagner sur le chemin de votre impact et de votre influence!

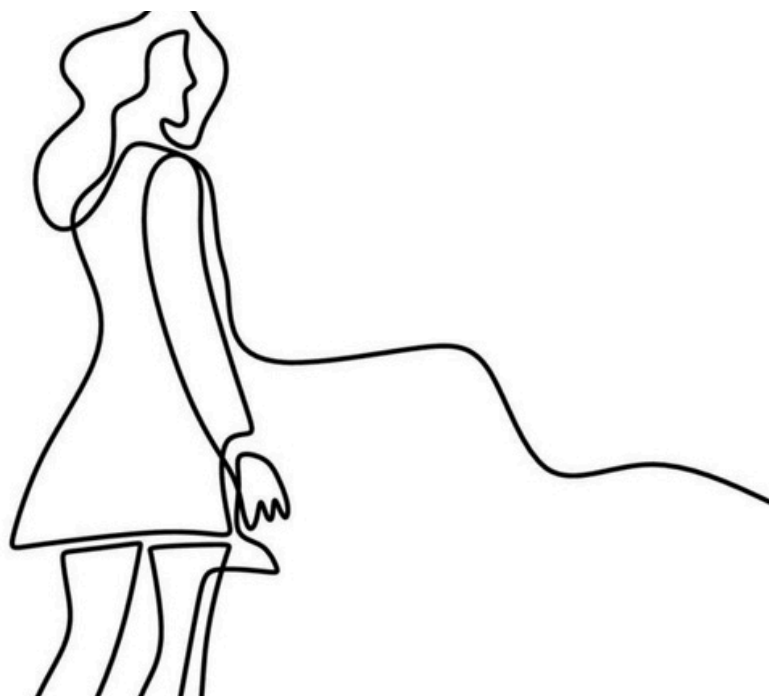


J'aime bien me définir comme une briseuse de barrières pour femmes leaders, c'est à dire nous, nous toutes!

Coach narrative et formatrice d'adultes BFFA, certifiée en Journal créatif et diverses autres approches dont la psychogénéalogie ou les pratiques narratives, j'accompagne un public majoritairement féminin depuis douze ans en coaching, en formation d'adultes et en créativité autobiographique.

J'ai lancé et animé différents programmes de soutien visant l'empouvoirement et la visibilité des femmes dans l'espace public et développe aujourd'hui des formations et coachings en ligne à l'enseigne des Filles d'Olympe qui associent créativité et empouvoirement au service de soi, de notre place dans la société et du développement de l'esprit critique citoyen.

Florence Hügi



CE QUI VOUS ATTEND ICI

D'abord, soyez la bienvenue dans ce guide d'entraînement qui a été conçu pour vous accompagner après la conférence-action à laquelle vous avez participé ce soir.

L'objectif est de vous fournir des exercices pratiques pour renforcer votre impact dans vos prises de parole et dans vos interactions politiques.

Vous trouverez ici des outils concrets pour :

- Gagner en assurance face à différents publics.
- Structurer vos messages de manière percutante.
- Vous adapter tout en restant fidèle à votre unicité.



TROIS TECHNIQUES POUR MAÎTRISER LE STRESS AVANT UNE PRISE DE PAROLE

- Respiration en cohérence cardiaque
- Ancrage par le corps
- Préparation mentale et visualisation positive

1. RESPIRATION ET COHÉRENCE CARDIAQUE

Réduire le stress, retrouver votre calme et vous mettre dans un état d'esprit positif avant une intervention.

Dix minutes au calme avant de vous lancer vous suffiront.

Asseyez-vous confortablement, les pieds bien ancrés au sol, les mains détendues sur vos genoux. Fermez les yeux ou fixez un point calme devant vous.

Inspirez profondément par le nez pendant 5 secondes, en gonflant légèrement votre ventre, puis expirez lentement par la bouche pendant 5 secondes, en vidant totalement vos poumons.

Répétez ce cycle pendant 5 minutes, en vous concentrant sur votre souffle.

Pendant la respiration, imaginez une scène où vous prenez la parole avec succès. Visualisez-vous calme, confiante et impactante.

Puis demandez-vous:

"Quel est le message clé que je veux transmettre aujourd'hui ?"

"Si mon intervention devait changer une seule chose pour mon public, que serait-ce ?"

"Comment je veux être perçu-e ? Inspirante, accessible, authentique ?"

"Quelle émotion principale je veux dégager ?"

"Qui sont les personnes qui m'écoutent ? Quels sont leurs besoins ou leurs attentes principales ?"

"Qu'est-ce qui pourrait les motiver ou les captiver le plus dans mon discours ?"

"Qu'est-ce qui me rend fière de prendre la parole aujourd'hui ?"

2. ANCRAGE PAR LE CORPS

Adopter une posture stable et puissante pour transmettre confiance et crédibilité dès les premières secondes de votre prise de parole.

Les étapes :

Ancrage au sol

Tenez-vous debout, les pieds écartés à la largeur des hanches. Prenez conscience de vos appuis : sentez vos pieds fermement ancrés au sol, comme si des racines vous reliaient à la terre.

Alignement du corps

Redressez votre dos, comme si un fil invisible tirait le sommet de votre tête vers le haut.

Gardez les épaules détendues, mais légèrement ouvertes pour un effet d'assurance et d'ouverture.

Positionnez votre menton parallèle au sol, ni trop haut, ni trop bas.

Engagement des mains et des bras

Laissez vos bras tomber naturellement de chaque côté de votre corps. Si vous êtes debout devant un public, évitez de croiser les bras ou de cacher vos mains, car cela peut envoyer un signal de fermeture.

Regard affirmé

Portez votre regard droit devant vous. Si possible, regardez directement votre public, un·e interlocuteur·rice à la fois, pour établir un contact visuel engageant.

Et.... ne pas oublier de RESPIRER!!! ;)

3. VISUALISATION POSITIVE

Adopter une posture stable et puissante pour transmettre confiance et crédibilité dès les premières secondes de votre prise de parole.

Les étapes :

Ancrage au sol

Tenez-vous debout, les pieds écartés à la largeur des hanches. Prenez conscience de vos appuis : sentez vos pieds fermement ancrés au sol, comme si des racines vous reliaient à la terre.

Alignement du corps

Redressez votre dos, comme si un fil invisible tirait le sommet de votre tête vers le haut.

Gardez les épaules détendues, mais légèrement ouvertes pour un effet d'assurance et d'ouverture.

Positionnez votre menton parallèle au sol, ni trop haut, ni trop bas.

Engagement des mains et des bras

Laissez vos bras tomber naturellement de chaque côté de votre corps. Si vous êtes debout devant un public, évitez de croiser les bras ou de cacher vos mains, car cela peut envoyer un signal de fermeture.

Regard affirmé

Portez votre regard droit devant vous. Si possible, regardez directement votre public, un·e interlocuteur·rice à la fois, pour établir un contact visuel engageant.

Et... ne pas oublier de RESPIRER!!! ;)



DEUX EXERCICES DE STORYTELLING POUR STRUCTURER VOS RÉCITS PERSONNELS

- Structurer en trois actes
- Mobiliser votre public

4. STRUCTURER EN TROIS ACTES

Structurer votre récit autour de vos idées, vos propositions ou les réalisations déjà existantes afin de captiver votre audience et renforcer votre message.

Acte 1 : Contexte - Posez la scène

- Introduisez votre histoire en décrivant la situation initiale :
 - Quel est le problème ou le défi ?
 - Quel contexte ou cadre rend ce problème important à régler?

Soyez concrète : donnez des détails visuels ou émotionnels pour que votre public puisse s'identifier.

Exemple : "En arrivant au conseil municipal, je me suis rapidement rendu·e compte que les décisions étaient souvent prises en vase clos, sans inclure les citoyen·nes."

Acte 2 : Action - Décrivez ce que vous avez fait

Racontez les mesures prises ou envisagées:

Quelles étapes concrètes suivre ?

Quels obstacles rencontrés/surmontés ?

Ajoutez des détails dynamiques pour rendre cette partie vivante : montrez votre engagement, votre réflexion ou votre créativité.

- Exemple : "J'ai décidé d'organiser des forums citoyens mensuels, où chacun·e pouvait venir poser des questions et débattre des décisions locales. Les premières réunions étaient un vrai défi, car les citoyen·nes étaient sceptiques, mais j'ai persévéré."

4. STRUCTURER EN TROIS ACTES

Structurer votre récit autour de vos idées, vos propositions ou les réalisations déjà existantes afin de captiver votre audience et renforcer votre message.

Acte 3 : Résultat - Mettez en lumière votre impact

Expliquez les résultats obtenus grâce à vos actions :

- Quels changements concrets ont eu lieu ?
- Comment ces résultats ont-ils eu un impact positif sur les autres (équipe, communauté, institution) ?

Rendez ce moment inspirant et concluez sur une note optimiste ou un appel à l'engagement citoyen de nouvelles personnes inspirées par votre action.

- Exemple : "Aujourd'hui, ces forums sont devenus un espace de dialogue incontournable dans notre ville, et plusieurs décisions importantes ont été influencées par les idées des citoyen-nes. Cela a aussi permis de renforcer la confiance entre élu-es et électeurices."

Astuce : Reliez votre histoire à un enjeu universel ou à une valeur partagée

Invitez votre audience à passer à l'action en s'inspirant de cet exemple.

Exemple : "Cette expérience m'a montré qu'une vraie démocratie locale se construit à travers des petits gestes constants. Si vous aussi souhaitez avoir un impact, n'hésitez pas à prendre le temps d'écouter, de créer des ponts et d'agir."

5. MOBILISER VOTRE PUBLIC

Identifier et affiner une histoire personnelle qui incarne vos valeurs ou votre message politique de manière percutante, afin de créer une connexion forte avec votre public.

Acte 1: Réfléchissez à une expérience marquante de votre parcours

Prenez un moment pour revisiter des situations de votre vie où :

- Vous avez surmonté un obstacle ou fait preuve de résilience.
- Vous avez accompli quelque chose dont vous êtes fière.
- Vous avez ressenti une émotion forte qui a marqué votre engagement (injustice, joie, colère, etc.).

Cette anecdote doit refléter vos valeurs et le message que vous souhaitez transmettre.

Exemple : "Lors d'une campagne locale, j'ai décidé de rendre visite à chaque commerçant-e de mon quartier pour recueillir leurs idées. Une rencontre en particulier m'a marquée : celle avec une boulangerie familiale au bord de la faillite."

Acte 2: Notez les détails qui rendent cette expérience vivante

Pour rendre votre histoire mémorable, ajoutez des éléments sensoriels et émotionnels :

- Visuel : À quoi ressemblait la scène ?
- Auditif : Y avait-il un bruit ou une phrase qui vous a marqué-e ?
- Émotionnel : Que ressentiez-vous à ce moment-là ?

Exemple : "Je me souviens encore de l'odeur du pain chaud, mais aussi de la fatigue dans les yeux du propriétaire, qui m'a dit : 'Je ne sais pas si je tiendrai jusqu'à la fin de l'année.'"

5. MOBILISER VOTRE PUBLIC

Identifier et affiner une histoire personnelle qui incarne vos valeurs ou votre message politique de manière percutante, afin de créer une connexion forte avec votre public.

Acte 3. Reformulez votre histoire pour inspirer ou mobiliser votre public

Reliez votre anecdote à un enjeu plus large ou une leçon universelle :

- Quelle est la morale ou le message clé de cette histoire ?
- Pourquoi votre audience devrait-elle s'y intéresser ?
- Construisez votre récit en trois temps (Contexte - Action - Résultat).

Exemple :

- Contexte : "Dans mon quartier, les petits commerçant-es peinent à survivre face aux grandes surfaces."
- Action : "J'ai décidé de m'engager pour eux en mettant en place des consultations et en relançant un marché local."
- Résultat : "Grâce à cet effort collectif, le boulanger a non seulement sauvé son commerce, mais il est devenu une figure centrale de la vie de quartier."



TROIS ETAPES POUR CLARIFIER VOTRE MESSAGE EN PRENANT EN COMPTE VOTRE PUBLIC-CIBLE

- Cartographier les attentes de votre audience
- Utiliser la pyramide inversée
- Exprimer un message avec clarté

6. CARTOGRAPHIER LES ATTENTES DE VOTRE AUDIENCE

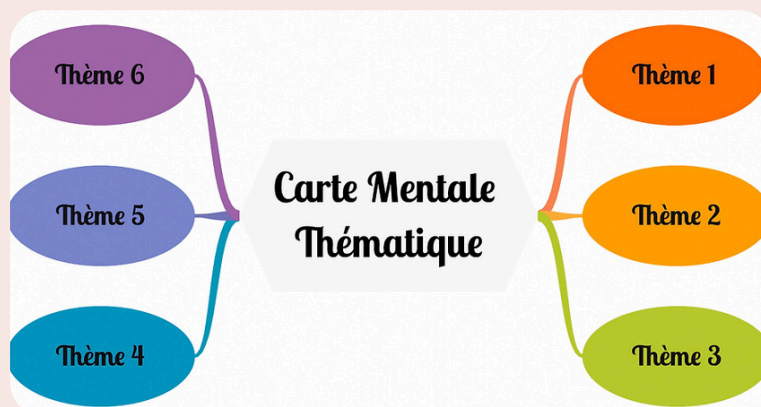
Adapter votre message pour qu'il réponde précisément aux besoins, attentes et sensibilités de votre public, produisant un impact plus fort.

Listez les caractéristiques de votre public sous forme de carte mentale

Faites une analyse rapide de votre audience en vous posant les bonnes questions :

- Démographique : Qui sont les électeurs et électrices ? (âge, genre, profession, origine, etc.)
- Valeurs : Qu'est-ce qui leur tient à cœur (et qui rejoint ce qui me tient à cœur)? (justice sociale, durabilité, égalité, etc.)
- Préoccupations : Quels sont leurs problèmes ou leurs attentes ?
- Contexte : Dans quel cadre vous adressent-ils (réunion locale, conférence nationale, groupe engagé, etc.) ?

Quels sont leurs besoins, leurs valeurs et les obstacles que ces personnes rencontrent et qui pourraient être thématisée dans mon engagement?



7. UTILISER LA PYRAMIDE INVERSEE

Aller à l'essentiel pour capter l'attention de votre public dès les premières secondes et maintenir l'impact tout au long de votre intervention.

1. Commencez par le point clé de votre intervention, le plus neuf, le plus original, étonnant, important qui doit se retrouver en tête dans les médias après votre intervention.

Pourquoi commencer ainsi ?

- En vous lançant directement avec le message central, vous captez immédiatement l'attention de votre public. Les gens sont souvent impatients, alors leur offrir immédiatement ce qu'ils attendent (ou mieux, ce qu'ils ne s'attendaient pas à entendre) les intrigue.

Exemple : Si vous parlez de l'importance de la parité en politique, commencez par une affirmation percutante : "La moitié de l'humanité est faite de femmes mais seulement un sixième est engagée en politique ."

2. Développez les arguments secondaires

Pourquoi c'est important ?

- Après avoir attiré l'attention, vous pouvez maintenant étoffer votre message avec des arguments secondaires qui soutiendront le point clé. Ces arguments doivent être présentés de manière logique et fluide, tout en restant percutants.

Exemple : "Les études montrent que la parité dans les organes décisionnels mène à des politiques plus inclusives et représentatives, comme c'est le cas en Norvège par exemple.

7. UTILISER LA PYRAMIDE INVERSEE

Aller à l'essentiel pour capter l'attention de votre public dès les premières secondes et maintenir l'impact tout au long de votre intervention.

3. Concluez par une synthèse percutante ou un appel à l'action

Pourquoi terminer ainsi ?

- Une conclusion forte ancre votre message dans l'esprit de votre public. Vous pouvez soit réitérer votre point clé pour le renforcer, soit faire un appel à l'action qui encourage votre audience à agir ou à réfléchir davantage.

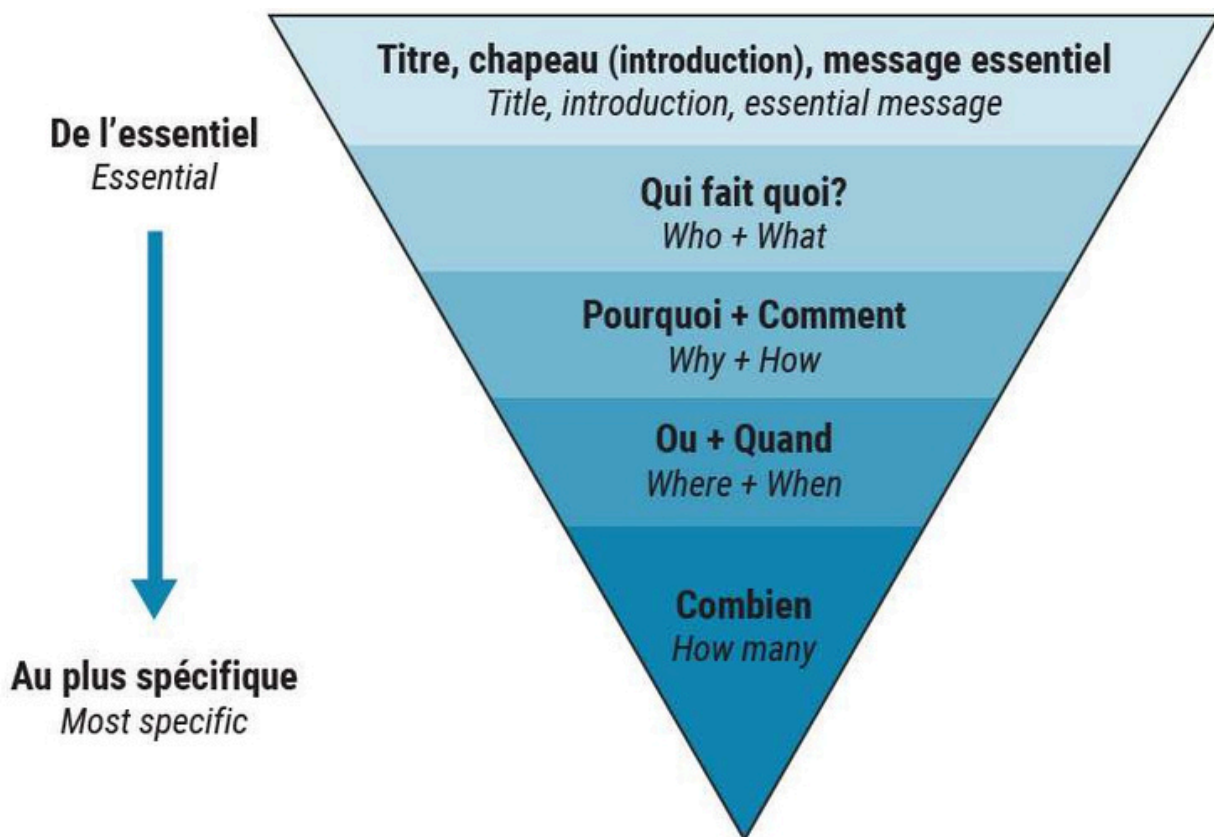
Exemple : "La parité n'est pas seulement une question de justice, mais de progrès pour toute la société. Engageons-nous à faire de l'égalité des sexes une priorité politique. Pourquoi ne rejoindriez-vous pas notre parti afin de faire avancer ce sujet ensemble dès aujourd'hui?"

Deux astuces:

- Ne vous perdez pas dans trop de détails. Choisissez 2-3 points forts qui appuient votre idée principale.
- Une bonne conclusion est courte, nette et renforce l'objectif de votre intervention.

7. UTILISER LA PYRAMIDE INVERSEE

Voici à quoi ressemble votre pyramide inversée à reproduire autant de fois que ce sera nécessaire et pour tous les sujets que vous traiterez.



8. EXPRIMER UN MESSAGE AVEC CLARTÉ

Ancrer votre idée principale dans l'esprit de l'audience en utilisant la répétition stratégique.

1. Identifiez votre idée centrale (un message en une phrase)

Pourquoi c'est crucial ?

- L'idée centrale est le noyau de votre intervention. C'est le message clé que vous souhaitez que votre public retienne après votre prise de parole. En la formulant clairement en une seule phrase, vous simplifiez et rendez plus percutante votre communication.

Exemple : Si vous parlez de l'importance de l'égalité des chances en politique, l'idée centrale pourrait être : "L'égalité des chances n'est pas un luxe, c'est une nécessité pour une démocratie équilibrée."

2. Répétez cette idée 2 à 3 fois pendant votre discours

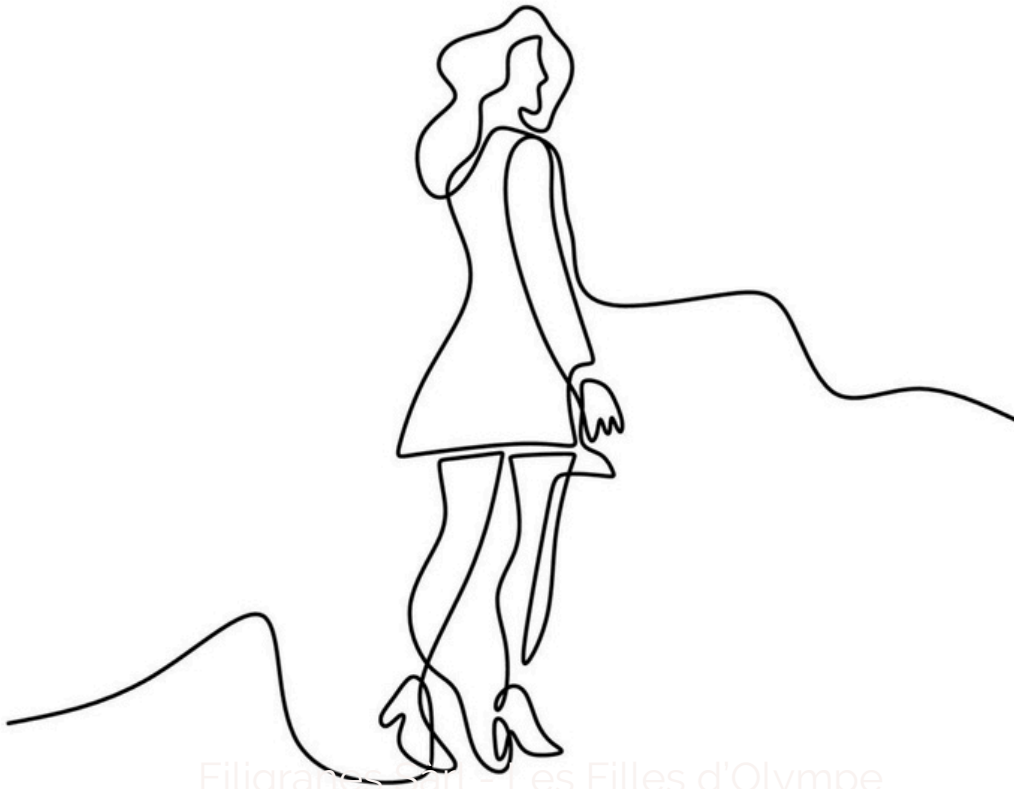
Pourquoi répéter ?

- La répétition permet à votre message de s'ancrer dans la mémoire de votre public. Chaque répétition rappelle l'idée principale et la renforce, surtout si vous la placez à des moments stratégiques de votre discours.

Quand répéter (en restant fluide et cohérente...)?

- **Lors de l'introduction** : "Rappelez-vous, l'égalité des chances n'est pas un luxe, c'est une nécessité pour une démocratie équilibrée."
- **Pendant le développement** : "Il est essentiel de rappeler que l'égalité des chances n'est pas un luxe..."
- **En conclusion** : "Je vous laisse sur cette idée : l'égalité des chances est une nécessité pour notre avenir politique commun."

PRENEZ SOIN DE VOUS



Filigranes.ch - Les Filles d'Olympe

Florence Hügi

Rue du Seyon 6

CH-2000 Neuchâtel

info@filigranes.ch

079 207 43 81

FILIGRANES SARL - WWW.FILIGRANES.CH

