

SABINE VANDEBROEK

39
CONSEILS
POUR ÊTRE
À L'AISE À
L'ORAL

Prendre la parole avec impact !

Qui suis-je ?

Organisatrice de congrès, je commercialise de nombreuses conférences commerciales et je suis régulièrement confrontée à une insatisfaction de mes partenaires quant au retour sur investissement. Contenu inapproprié, manque de préparation et peur panique de vendre en sont les principales raisons. J'ai donc décidé d'écrire sur le sujet.

Aujourd'hui j'accompagne toutes les personnes qui ne sont pas à l'aise avec leur prise de parole.

Ma valeur ajoutée :

- commencer par comprendre d'où viennent les blocages limitants et les faire sauter
- proposer un accompagnement dans la durée parce qu'elle se convainc que le progrès émane de la répétition



1



N'attends pas la veille pour comment à te préparer ?

La prise de parole peut être comparée à un sport. On ne court pas un marathon en se préparant au dernier moment. On ne progresse pas si on s'entraîne une fois par mois.

Les experts estiment qu'il faut 10.000 heures de travail pour acquérir un talent ! 10.000 heures représentent :

- 1 h par jour pendant 27 ans et 5 mois
- 8 heures par jour pendant 3 ans et 5 mois

75 % des personnes ont peur de prendre la parole et 25 % estiment que leur charisme sera suffisant. Ces personnes passent en général à côté de leur prestation par défaut de préparation. Parmi elles, une majorité de profils commerciaux. Être un bon vendeur ne fait pas de vous, automatiquement, un excellent orateur.

Steve Job avait l'habitude de préparer une présentation de 60 minutes avec 30 slides pendant... 90 heures !

2



Ne travaille pas seul. Fais-toi accompagner !

Neuf personnes sur dix ne se sentent pas légitimes pour prendre la parole. Il est donc préférable de ne pas souffrir seul en silence et d'en parler autour de toi. Tu peux te faire accompagner par :

- un collègue
- un parent ou un ami
- un coach business
- un coach de vie
- un expert en prise de parole

Les conférenciers professionnels les plus renommés se font continuellement coacher par des professionnels de la scène. Ils testent aussi leurs conférences sur une audience restreinte avant de les diffuser au grand public.

Seulement 8 % des personnes qui ont peur de prendre la parole se font accompagner par des professionnels en dépit de l'impact négatif sur leur carrière et leur salaire



Travaille ta diction et ton articulation TOUS les jours !

Afin de muscler ta langue tu peux répéter des virelangues. Egalement appelés casse-langue ou fourchelangue, un virelangue est une locution à caractère ludique, caractérisée par sa difficulté de prononciation. Tu en trouveras des dizaines sur internet. A titre d'exemple :

- tonton ton thé t'a-t-il oté ta toux
- le chien de Sacha
- je vais chez ce cher Serge
- huit fruits cuits, huit fruits crus
- tu t'entêtes à tout tenter
- un pâtissier qui tapissait chez un tapissier qui pâtissait
- seize chaises sèchent
- douze douches douces...

Il est préférable de s'entraîner 5 minutes par jour que 35 minutes par semaine. Pense à t'exercer dans ta voiture pour un investissement temps minimum !

4



Ralentis ton rythme. Marque des pauses !

Marquer des pauses va te permettre de :

- respirer
- gérer ton stress
- laisser ton audience respirer et assimiler l'information transmise

Exercice pour ralentir ton débit : lire un texte et à chaque signe de ponctuation marquer une pause de deux secondes.

- Etape 1 : à chaque signe de ponctuation, prononcer à voix haute le mot ping-pong
- Etape 2 : prononcer le mot ping-pong mentalement dans la tête
- Etape 3 : ne plus prononcer le mot ping-pong. Le rythme est entretemps ralenti

les silences vivent et respirent et ne constituent pas une simple pause. Ils sont remplis de pensées et d'émotions et permettent au public d'observer, de digérer, de réfléchir et de mettre en pratique.



Apprends à sourire !

Exercices pour apprendre à sourire plus souvent et naturellement :

- pratiquer le sourire forcé. Lire un texte devant un miroir et sourire à chaque signe de ponctuation. Pas de panique, tu ne feras jamais sur scène le dixième de ce que tu fais à la maison. 10 sourires forcés t'amèneront un sourire naturel
- apprendre à sourire à un inconnu qui passe sans rien attendre en retour. S'il te répond, c'est bien, s'il ne te répond pas, ce n'est pas grave

Une étude de l'université de Penn State a établi que le sourire rend plus aimable, plus courtois, et aussi beaucoup plus compétent.



Sois attentif au dress code !

N'aie pas peur d'exprimer ton succès et d'arborer une tenue qui te correspond.

N'en fais ni trop, ni trop peu. Choisis ce qui te ressemble et dans lequel tu es à l'aise. Prévois des couches que tu peux enlever s'il fait trop chaud. Si vous êtes une femme, attention aux talons !

Tes vêtements doivent être soignés, sans oublier les chaussures. Les CEO et les grands bureaux de recrutement révèlent porter une attention toute particulière aux chaussures et à leur état qui reflètent le souci du détail d'une personne.

Si tu as des doutes, ou si tu ne te sens pas à l'aise dans tes baskets, n'hésite pas à faire appel à un conseiller en image.

40 % de vos auditeurs sont visuels. Ils sont attentifs aux images, aux beaux visuels, aux beaux vêtements !



Soigne ton ancrage !

Être enraciné, c'est être connecté à la terre. Un orateur qui se balance constamment d'un pied sur l'autre ou qui arpente la scène du début à la fin n'est pas ancré.

Travailler ton ancrage permettra de :

- te sentir plus en sécurité
- d'avoir plus d'énergie
- d'être serein ici et maintenant
- d'être plus confiant et plus positif
- de te sentir à ta place,
- d'être mieux dans ton corps

Exercice : Imaginez que vous essayez de cueillir des pommes et étirez-vous pour les attraper : devant, derrière, en haut, en bas, à droite à gauche. Certaines sont loin devant et d'autres vous obligent à vous mettre sur la pointe des pieds. Posez chaque fruit dans un panier imaginaire au sol, devant vous. Faites appel à votre imagination. L'exercice a plus de puissance si vous visualisez vraiment des pommes dans un panier. Attention de ne pas casser le dos, ni de se relever par le haut. Avec la pratique, vous devriez gagner en souplesse et en amplitude.

"Avoir un ancrage est essentiel"

Cate Blanchett



Respecte ton temps de parole !

Les répétitions vont te permettre de faire des repérages. Il faut pour cela s'obliger à garder un œil sur l'horloge, et savoir exactement où il faut en être à la moitié de l'intervention ou après chaque partie. La littérature destinée aux conférenciers professionnels suggère de prévoir un temps de parole qui n'excède pas 90 % de la durée prévue pour l'exposé, soit 27 minutes pour une conférence de 30 minutes ou 54 minutes pour une prestation d'une heure.

La présence d'un minuteur permet de garder un œil sur le déroulé de l'intervention et d'accélérer si nécessaire, ou de rajouter un élément si le temps le permet. Il existe de nombreuses applications sur le marché. Mieux vaut prévenir que guérir. Pense à télécharger un compte à rebours sur ton smartphone.

Ne pas respecter un timing c'est manquer de respect à la personne qui t'écoute, à la personne qui te suit et à ta réputation... Tu n'as pas assez préparé !



Limite ton introduction à 10 % de ton discours !

L'introduction, c'est ta première occasion d'établir une connexion avec ton auditoire.

Selon *Eric Bah*, l'auteur Français qui a le plus publié sur l'art oratoire, l'ouverture d'un discours doit répondre à 4 missions :

- attirer l'attention
- établir une connexion
- susciter l'intérêt
- lancer le débat

L'introduction ne pourra en aucun cas dépasser 10 % de la durée totale de ton discours ou de ta présentation.

L'ouverture du discours, c'est comme le café, tout est une question de dosage : un peu ça excite mais trop ça énerve.
Eric Bah, l'ouverture du discours, emplacement 226



Oser faire le deuil du contenu !

La première étape du processus de rédaction consiste à raconter avec autant de détails que possible, sans te soucier de la structure ou de la suite logique.

Ensuite, en fonction du temps qui t'est imparti, il faudra couper et sans doute encore couper. Ose faire le deuil d'un contenu qui te tient à cœur, s'il ne fait pas partie du sujet que tu as décidé de présenter.

Quel que soit le temps qui est accordé, tu ne parleras que des points susceptibles d'intéresser ton auditoire.

Il est préférable de faire le deuil d'un certain contenu plutôt que de souffrir du syndrome de la page blanche.

Le syndrome de la page blanche est un trouble psychique de l'écrivain, ou de l'orateur, se présentant comme l'impossibilité de commencer ou de continuer une œuvre.



Ne remercie pas !

Nous avons tous envie de remercier publiquement les personnes qui ont compté pour nous :

- nos parents, avec qui tout à commencé
- nos professeurs qui nous ont tout appris
- notre mari ou conjoint qui nous supporte
- nos enfants qui acceptent nos activités professionnelles
- nos différents patrons qui ont cru en nous
- nos coaches
- notre promoteur
- l'organisateur de l'évènement
- nos amis et les membres de notre famille vivants ou décédés ...

Ennuyeux n'est-ce pas !

Si tu n'as pas le choix et que tu dois impérativement passer par des remerciements, je suggère de les place en fin de conférence ou encore pendant la séance de questions-réponses.

Ne fais pas non plus référence aux difficultés rencontrées pendant ta présentation. Cela n'intéresse personne. Entre directement dans le vif du sujet !



Ne dis pas bonjour !

Tu as exactement 10 secondes pour capter l'attention de ton public. Le temps de dire bonjour, Mesdames, Messieurs, cher public, tu as déjà perdu ton audience, tu as raté ton entrée et surtout tu ne t'es pas différencié des personnes précédentes qui par défaut de préparation et d'accompagnement ont sans doute fait la même chose que toi.

Plus vite tu entres dans le vif du sujet et plus tu as des chances de séduire tes auditeurs.

Quand le public sait où tu vas, il lui est beaucoup plus facile de te suivre.

Si tu regardes les conférences Ted : les conférenciers ne disent pas bonjour, ils ne remercient pas, ils ne répètent pas le titre de leur conférence et enfin, ils ne se présentent pas !



Parle simplement !

Il est conseillé de parler dans une présentation orale comme dans la vie de tous les jours. N'essaye pas d'épater la galerie avec un français pompeux datant du 19ème siècle. Les mots utilisés doivent être compris par un enfant de 10 ans.

Les phrases doivent être courtes. Elles respecteront la structure sujet, verbe, complément. Supprime tous les mots qui sont inutiles pour la bonne compréhension de ton message. Il vaut mieux faire deux phrases courtes qu'une longue.

Evite les acronymes et abréviations qui ne seraient pas compris de tous. Veille toujours à donner la signification de l'abréviation la première fois que tu l'utilises.

*L'être humain, et le cerveau sont fainéants.
Donc ce que nous voulons, c'est utiliser le
moins d'énergie possible pour comprendre
un message qu'on essaie de nous
transmettre !*

"90 % de l'anxiété ressentie avant une prise de parole vient du manque de préparation"



"La parole en public serait la principale peur des Américains, loin devant la phobie des insectes ou des seringues"

Chapman University Survey on American Fears

S'exprimer en public : un défi encore plus grand pour les filles (le monde, 8 mai 21)

LES PRINCIPAUX SYMPTOMES DE LA GLOSSOPHOBIE



1

LA GORGE SÈCHE

2

DES NAUSÉES

3

LA TRANSPIRATION

4

LE COEUR QUI ACCÉLÈRE

5

DES DIFFICULTÉS À RESPIRER

6

LA VOIX QUI TREMBLOTE OU S'EN VA



Mets les chiffres dans un contexte !

Les données chiffrées sont en général difficiles à transmettre. En les utilisant, le risque est grand de perdre l'attention du public.

Contextualiser, cela veut dire rendre ces chiffres intéressants et significatifs en les comparant à quelque chose qui semble familier. Plus le nombre est grand, plus il sera important de le placer dans un contexte pour aider l'auditoire à le comprendre. L'analogie est un outil recommandé pour mettre les chiffres en perspective.

Ex : 1 billion d'euros ne représente pas grand-chose pour la plupart d'entre nous. Vous pouvez dire, pour éclairer, que c'est un 1 suivi de 11 zéros ou encore que cela permet d'acheter 40 millions de pains.

"Quand vous citez un texte con, n'oubliez pas le contexte"

Jacques Prévert



Raconte des histoires !

Les histoires sont ton passeport vers le succès ! Elles vont susciter le rêve, l'imagination, et permettre à ton public de rentrer dans ton univers.

Raconter, en particulier tes expériences, te permet d'être original et de te différencier, car personne n'a jamais entendu, auparavant, ce que tu dis. Les histoires te donnent ainsi un avantage concurrentiel. Les gens qui en racontent se démarquent puisqu'ils sont plus rares que les autres.

Raconter des histoires te permet également de faire passer des émotions avec beaucoup plus de facilité puisqu'il s'agit en général de celles que tu as vécues.

Exposer ton vécu te rend crédible. Il témoigne que tu sais de quoi tu parles. Il te positionne en tant qu'expert.

"The most powerful people in the world is the storyteller"
Steve Jobs



Montre-toi passionné !

Si tu l'es vraiment, ce qui te motive, c'est de transformer le futur des personnes à qui tu t'adresses. Ce qui te pousse, c'est de créer une expérience, d'induire une transformation. C'est ça qui te passionne. Ce qui motive l'entreprise Starbucks, ce n'est pas de vendre du café, mais de créer une expérience, un lieu de passage entre la maison et le bureau.

On sait qu'il n'est pas facile, dans le culture européenne, d'exprimer ses rêves et ses émotions. C'est pourtant ta passion et tes émotions qui vont attirer et motiver les autres.

Peu importe ton secteur d'activité, pars à la recherche de ta passion et quand tu l'as identifiée, partage ton enthousiasme avec tes auditeurs.

*Si tu n'as pas encore trouvé ta passion ?
Continue à chercher ! Si tu ne la trouves pas,
développe ta curiosité !*



Ne t'excuse jamais !

1. d'être présent. Tu es coupable d'être là !
2. en cas de souci technique. Tu n'as rien à gagner à attirer l'attention sur un problème et à jouer le rôle de la victime. Tu es professionnel, tu dois gérer la situation.
3. de ce que tu aurais voulu dire mais n'as pas eu le temps d'aborder. Personne ne connaît ton texte et personne ne sait ce que tu vas exprimer. Ne perds pas ton temps à t'excuser d'un problème qui n'existe pas. Vois si tu peux réintégrer ce que tu as omis de dire et l'importance que cela avait. Il est toujours préférable de terminer plus tôt que trop tard. Tu peux aussi réintroduire ce contenu aux moment des questions réponses.

Les excuses ne doivent être utilisées que quand on a réellement blessé quelqu'un.

"Ne t'excuse jamais d'être qui tu es"

Gandhi



Elimine les tics de langage !

Un tic de langage est une habitude de langage machinale, souvent inconsciente et souvent ridicule et que l'on a contractée sans s'en apercevoir. Ils vont particulièrement irriter les personnes qui nous écoutent. On distingue :

- les mots qui traduisent le stress comme "euh" ou des petits bruits quand tu respirez
- les pléonasmes,
- les mots estropiés de la langue françaises : maintenant pour maintenant, et bein pour et bien...
- les mots que tu utilises de manière beaucoup trop répétée : et donc, au final...
- les mots qui ne veulent rien dire mais qui font partie du langage cool, comme : askip, venere, tebe...

Pour vous débarrasser de ces tics de langage, je vous suggère une vidéo youtube :

<https://youtu.be/Yf0NIupyJIE>

Les mots mots parasites évoluent. Ils sont souvent empruntés à des personnes que nous côtoyons à un moment donné et il est donc intéressant de faire une veille permanente.



Laisse tomber les présentations PPT !

Si bon nombre d'entre vous continue à penser qu'une présentation comportant des illustrations est toujours plus intéressante, dis-toi bien qu'il n'en est rien ! Les slides dévieront toujours l'attention portée à l'orateur. D'ailleurs, si tu observes les conférences TED les plus vues, 1 sur 3 ne contient aucune slide. Il est donc préférable de te passer de slides si :

- elles sont inutiles, c'est à dire qu'elles se contentent d'écrire ce que tu racontes
- elles sont illisibles et utilisent une police inférieure à 32
- elles sont incompréhensibles et présentent des dessins et graphiques trop complexes

Pour être facilement compris, ne transmets qu'une idée par slide. Les espaces vides sont synonymes d'élégance, de qualité et de clarté.

Oser te contenter de visuels avec très peu d'information demande beaucoup d'assurance. Tu dois faire confiance à l'image choisie et accepter d'être le centre d'attention !



Utilise un langage positif !

si seulement	->	la prochaine fois
la vie est un combat	->	la vie est une aventure
c'est affreux	->	c'est une bonne leçon
un échec	->	un essai
une erreur	->	une leçon
un obstacle	->	un défi
une difficulté	->	une opportunité
ca m'étonnerait que ça marche	->	avec un peu de chance
j'aimerais ça	->	je veux
je veux	->	je peux
je suis trop vieux	->	j'ai de l'expérience
je vais encore échouer	->	je me donne une autre chance
je suis incapable de faire ça	->	comment puis-je réussir
je vais essayer	->	je vais réussir
c'est trop difficile	->	c'est formateur
il n'y a pas de problèmes	->	c'est parti
c'est stressant	->	c'est stimulant
c'est pas mal	->	c'est bien
avoir de la chance	->	être tenace

"La communication positive est un type de communication dans lequel on évite le langage et la critique négatifs. Elle permet de communiquer un message avec empathie, compréhension et ouverture !



Ne laisse JAMAIS tomber la conclusion !

Nous avons tous été témoins d'exposés qui se terminent en queue de poisson.

Une bonne conclusion doit inciter les spectateurs à se lever de leur chaise, à agir, à changer leurs comportements.

Voici une liste des comportements à éviter pour assurer la qualité de ta conclusion :

- remercier poliment : il ne peut être question de terminer par "je vous remercie de votre attention"
- déclarer que tu auras l'occasion d'en reparler ;
- bâcler la conclusion. A proscrire absolument : "Je vois que le compteur avance, donc je vais me dépêcher de passer à la conclusion" ;
- t'excuser de ce que tu aurais voulu dire mais n'as pas eu le temps d'aborder ;
- remercier ta famille. Ce n'est pas le moment.

Si votre conférence est commerciale, c'est à dire que vous présentez un produit ou un service, ratez votre conclusion c'est passer à côté d'une vente !



Répète ton texte en marchant !

Tu vas idéalement répéter ton texte à voix haute et en marchant.

L'objectif est ici de t'approprier ton contenu et d'en rendre la diction aisée.

On n'écrit pas comme on parle. En récitant ton texte à voix haute et dans l'espace, tu vas réaliser que certaines phrases écrites sont trop compliquées à énoncer oralement.

Tu passeras alors par une phase de simplification du langage.

Utilise l'indicatif présent. Remplace à l'oral comme à l'écrit les « j'aimerais » et « j'aurais aimé » en tous genre par « je veux ».
C'est beaucoup plus convaincant et c'est plus facile à dire !



Maîtrise les transitions

Les transitions permettent de faire le lien entre les différents éléments/parties pour s'assurer que le public sache toujours où il en est. Dans le processus de rédaction, tu veilleras à soigner les transitions.

On conseille toujours de résumer un point, une partie avant de passer à la suivante.

Exemples de transition : en parlant de ; voyons maintenant ; cela me rappelle ; vous vous demandez ou je veux en venir, eh bien voyons cela ; vous pensez que, je suis d'accord avec vous mais que dire de...

Si vous manquez de temps dans la préparation et la répétition de votre conférence, concentrez-vous sur les transitions. Vous devez les maîtriser, voire les connaître par coeur !

Ton succès en tant qu'orateur sera toujours, toujours, toujours proportionnel au temps consacré à la préparation de ton intervention !



Répète devant des cobayes avant le jour J !

Il est conseillé, sans exception, de se produire devant un vrai public avant le jour J. Certes, c'est stressant et angoissant mais cela diminuera fortement ton stress.

Idéalement, le cobaye ne connaît pas le sujet de ton intervention.

- concernant ton contenu, tes amis pourront juger :
 - de la cohérence du discours
 - du respect du timing,
 - des redondances ou éléments qui n'apportent rien au récit
- concernant l'attitude, ils analyseront :
 - ta capacité à capter l'attention dès le début,
 - tes contacts visuels avec le public et ton sourire
 - tes tics de langage
 - ton ancrage
 - le naturel de tes déplacements
 - Le ton et le rythme de la conférence

Il est toujours recommandé de tester votre humour sur un public restreint pour s'assurer qu'il sera compris. Tout le monde n'a pas les mêmes références culturelles !



Respire !

La respiration est un ami précieux dans les processus de gestion du stress. Parler de ce sujet en quelques lignes seulement relève de la gageure.

Vous entendrez régulièrement parler de respiration abdominale ou de respiration par le ventre. Je défie quiconque de mettre de l'air dans son estomac mais il est important de comprendre que nous ne respirons pas la journée sous stress comme nous le faisons la nuit quand nous dormons. Si tu observes un un bébé dans son sommeil, tu constateras que ce n'est pas le haut du corps qui bouge, mais le ventre.

Pour retrouver ce mouvement naturel, tu vas devoir renforcer ton diaphragme. Le diaphragme est le moteur principal de l'inspiration et de l'expiration. Je te suggère d'aller sur youtube et de chercher des exercices pour muscler ton diaphragme.

Exercice : Vous inspirez lentement et vous expirez tout aussi lentement comme si vous essayiez d'éteindre une bougie qui refuse d'obtempérer. Vous allongez chaque jour la durée de l'expiration.



Trouve tes rituels anti stress !

Avoir un ou plusieurs rituels va te permettre de commencer ta présentation avec plus d'assurance. Le rituel consiste à répéter un ou plusieurs comportements juste avant de monter sur scène, pour augmenter ton niveau d'énergie et diminuer ton stress.

Souvent, tu vas devoir attendre votre tour. Ton énergie va automatiquement diminuer et il est impératif de la ramener à son maximum juste avant de te lancer :

- 1.pratique de légers massages des joues et du visage
- 2.effectue cinq « jumping jacks »
- 3.inspire et expire profondément
- 4.rentre dans la peau de ton alter ego
- 5.chante une chanson rituelle:
 - a.tu es trop nerveux : choisis une chanson qui te calme
 - b.tu bouges trop, choisis une chante qui t'ancre;
 - c.tu souris peu, choisis une chanson drôle;
 - d.tu as peur, donne-toi du courage

Ma chanson rituelle : Fifi Brindacier Elle me donne instantanément ce petit côté espiègle que je n'ai pas naturellement. .

Secrets de stars !

Avant de monter sur scène, **Beyoncé** s'assure de se relaxer pendant une heure. "Je m'assois sur ma chaise de massage pendant qu'on me coiffe et qu'on me maquille, et j'écoute des chansons que j'aime. Je fais ensuite une prière avec tous les membres du groupe, puis on fait plusieurs étirements pour se réchauffer."

Taylor Swift s'assure de faire correctement tous les étirements qu'elle s'impose. Puis elle réchauffe sa voix et rencontre tous les membres de son groupe. "On aime se blottir les uns contre les autres pour partager nos ondes positives".

Lorsqu'elle est en tournée, **Lorde** aime se rassurer grâce à sa doudou, notamment quand elle fait une sieste. Après quoi, elle avale des baies et du nori. "J'ai souvent des haut-le-cœur avant une prestation" dit la chanteuse.

Shawn Mendes : "Je bois toujours une tasse de thé aux herbes médicinales et j'inhale de la vapeur, dit le chanteur à propos de ses rituels. C'est très bon pour ma voix. Je regarde ensuite des vidéoclips d'Ed Sheeran sur YouTube pour faire le plein d'énergie et je me dis: "Oui, je suis capable de le faire!"



Filme et regarde tes répétitions !

Ce sont les répétitions qui garantissent le succès d'une d'une conférence ou de toute prise de parole.

Pourtant, elles sont trop souvent bâclées... pour ne pas dire inexistantes.

Pour donner encore plus de poids à ces répétitions, je te conseille de les filmer et de les regarder. Tu vas détester. Détester te voir et détester t'entendre.

T'enregistrer et te regarder dans un miroir vont te permettre de prendre conscience de nombreux détails facile à améliorer comme :

- un ancrage insuffisant
- un ton monocorde
- une absence de sourire
- des mots parasites
- un débit trop rapide

Notre voix est unique et personnelle. C'est elle qui fait notre identité, ce que nous sommes et qui nous sommes. Notre voix c'est notre ADN. Et personne n'a jamais crié : je déteste mon ADN !



Vas reconnaître la salle avant !

Tu n'as la plupart du temps, aucune influence sur la disposition de la salle. Tu dois faire avec. Il est cependant fondamental de connaître au plus vite la configuration de l'espace afin de pouvoir intégrer celui-ci dans ta préparation. Ceci est particulièrement important si tes prises de parole reposent sur une grande interaction avec le public.

Dans le cadre d'une présentation orale en comité restreint, essaye toujours de ne pas avoir une porte dans ton dos.

Concernant le micro, tu dois choisir l'option qui te procure le plus d'aisance (si tu as le choix) :

- le micro Madonna offre une plus grande liberté de mouvements.
- Le micro main permet, en revanche, d'occuper une main et de te rassurer quant à l'utilisation de tes bras.

Les micros ont été inventés pour s'en servir. Tous les coaches vocaux sont unanimes. Il est inutile de fatiguer les cordes vocales si ce n'est pas nécessaire !



Teste la technique !

Les plus grands conférenciers se sont un jour retrouvés sans présentation powerpoint suite à un souci technique.

Avant toute présentation il convient :

- de prendre connaissance des équipements techniques à ta disposition
 - écran
 - micro
 - paperboard
 - sortie audio (pour les vidéos avec du son)
- de prévoir tes câbles de connexion (Apple)
- d'avoir un plan B et de pouvoir continuer ta prestation sans présentation.

Si tu le peux, prévois une répétition. Si on te l'impose, n'essaye pas de l'esquiver ou de la bâcler. Elle va permettre de tester le son et d'éviter le stress de monter sur scène sans avoir pris conscience des dimensions de l'endroit au préalable.

Evite d'utiliser tes slides comme des béquilles. Elles seraient alors lamentables, noires de puces et de textes dont tu auras du mal à te détacher !



Aie toujours un verre d'eau à portée de main !

La sécheresse buccale est accentuée par le stress dont la majorité d'entre nous est victime lors d'une prise de parole. Boire un verre d'eau pendant ton discours va te permettre:

- d'humidifier ta gorge asséchée
- de respirer
- de récupérer le fil de tes idées si tu en as besoin
- de consulter tes fiches
- de marquer des pauses et de laisser ainsi ton audience respirer et ainsi assimiler l'information reçue

Cinq minutes avant d'entrer sur scène, bois le tiers d'une bouteille d'eau pour empêcher la sécheresse de s'installer. Évite l'eau froide et privilégie-la tiède, idéalement avec un peu de citron, pour un meilleur effet pour votre gorge. Tiens également compte de la capacité de ta vessie !

Si tu es nerveux, tu auras sans doute l'appétit coupé. Avoir l'estomac vide pourrait te jouer de vilains tours. L'idéal : prendre un encas léger une heure avant ta prestation. Evite les repas copieux (sommolences) et l'alcool qui, s'il peut en rassurer certains, te fera aussi perdre le fil de tes idées !



Sois largement à l'avance !

De la même façon qu'on ne commence pas sa préparation la veille d'une présentation orale, on n'arrive pas sur le lieu de la prestation 5 minutes à l'avance.

Assure-toi de disposer, à tout le moins d'une heure, pour :

- faire tes exercices de respiration
- pratiquer tes rituels
- répéter une dernière fois ton texte
- prévoir de l'eau
- prendre connaissance de l'espace si tu n'as pas eu l'opportunité de le faire avant
- t'assurer que la technique fonctionne
- discuter avec ceux qui sont passés avant toi
- discuter avec la régie et assistants techniques

Un petit effort de préparation évite un gros effort de réparation.

Michaël Aguila



Adresse-toi à chaque personne !

Ton impact sur scène est influencé par les 20 premiers regards. Afin d'échanger ces 20 regards, tu vas prendre le temps de scanner le public pendant 10 secondes. Ces 10 secondes vont te paraître interminables. Elles le sont pour toi mais pas pour le public qui prend le temps de respirer entre deux exposés.

Lors de tes répétitions et idéalement devant ton miroir, je te suggère de marquer cette pause avant de commencer à parler.

Les grands communicateurs ont plus d'interactions visuelles avec leurs auditeurs. Ils lisent rarement leurs notes, même s'ils ne les éliminent pas entièrement, de façon à maintenir la connexion en permanence. Le contact visuel est associé à l'honnêteté, à la confiance, et à la sincérité. Éviter le regard de l'autre témoigne souvent d'un manque de confiance en soi.

Devant une large audience; choisis 3 personnes dans la salle (devant au centre, au milieu à gauche, derrière à droite) et regarde les à tour de rôle. Pour plus de confiance, repère des personnes que tu connais.



N'accepte que le feed-back légitime !

Le feed-back constructif est fondamental pour évoluer et tendre vers l'excellence. Attention cependant à ne pas te laisser détruire par des critiques, vaines, inutiles et non constructives. N'accepte que les retours légitimes. Une évaluation est admissible quand elle émane d'une personne qui a les compétences nécessaires pour la faire : ton directeur, ton répétiteur, ton maître de stage, ton promoteur.

Insiste pour que ces derniers soient présents dans la salle. Tu ne pourras pas progresser sans l'appréciation des professionnels qui t'ont coaché et entraîné. Une personne qui n'est jamais montée sur scène n'a pas l'autorité pour te juger. Elle peut aimer ou ne pas aimer mais en aucun cas elle ne peut te recommander d'adopter telle ou telle attitude.

Il faut différencier ce que nous sommes de ce que vous faisons. Une critique est destinée à améliorer nos actions. Elle ne concerne pas et ne porte pas atteinte à la personne que nous sommes !



Envisage ta présentation comme la répétition générale de la suivante !

La prise de parole est un processus d'amélioration permanent. A chaque prestation, tu vas améliorer certains compétences et découvrir de nouveaux points d'amélioration sans jamais atteindre la perfection.

Si tu prends régulièrement la parole, penser que ta prestation est la répétition générale de la suivante va considérablement diminuer ton niveau de stress. Ceci est particulièrement salvateur si la salle est vide. Il ne faut jamais considérer que tu perds ton temps.

S'il s'agit d'une soutenance, je ne peux qu'insister à nouveau sur l'importance de vous entraîner devant un public avant celle-ci.

*Les artistes ont pour croyance qu'une bonne
prestation est toujours liée à une très mauvaise
répétition générale 😊*



Entoure-toi des bonnes personnes !

La critique est aisée mais l'art est difficile.

Nous avons déjà parlé de l'importance de n'accepter que le feed-back constructif. Il convient également de t'entourer des bonnes personnes, celles qui vont :

- croire en toi
- soutenir tes rêves et te donner le moyen de les accomplir
- te motiver
- t'aider à te relever
- te parler en points d'amélioration

Jim Rohn, conférencier célèbre pour ses interventions sur le développement personnel et sur les moyens à mettre en place pour réaliser ses rêves et atteindre ses objectifs, affirme que nous sommes la moyenne des 5 personnes avec lesquelles nous passons le plus de temps.

Ne t'inquiète pas des gens qui ont fait partie de ton passé. Il y a une raison pour laquelle il ne font plus partie de ton avenir !



Ne cherche pas à plaire à tout le monde !

Les gens qui t'écoutent se répartissent en 3 catégories:

- Un tiers des personnes t' aime
- Un tiers est indifférent
- Un tiers ne t'aime pas

J'insiste sur l'importance d'être toi-même. Il n'est pas souhaitable de moduler ta personnalité pour séduire ceux qui ne t' apprécient pas. Ils ne changeront pas d'avis.

Influencer ceux qui vous sont neutres va aussi te demander énormément d'énergie.

Le plus rentable est de renforcer l'amour du public déjà conquis.

Veille aussi à ne surtout pas interpréter les réactions dans la salle. Elles n'ont sans doute rien à voir avec toi et pourraient t'amener à prendre des décisions ou à adopter des comportements inappropriés !



Maintiens ton niveau d'énergie !

Pour assurer le succès d'une prise de parole, nous devons garder le même niveau d'énergie tout au long de la conférence.

Nous avons, naturellement tendance à diminuer notre capital énergie lors de la conclusion générale ou d'un chapitre ou encore lors de la séance de questions-réponses. Etre conscient de ceci va nous aider à ne pas baisser en intensité.

Pour garder ce niveau d'énergie nous pouvons :

- marquer une pause, inspirer et expirer 3 fois (2 ce n'est pas suffisant, 4 ce n'est pas nécessaire)
- maîtriser les transitions
- pouvoir répondre à notre pire question
- établir de l'interactivité avec la salle pour générer de l'énergie positive et collective

Bon à savoir : tes deux ennemis dans la salle sont : la fatigue du jury ou des participants et leurs smartphones !



Identifie tes croyances bloquantes et limitantes !

Nous sommes paralysés par des croyances bloquantes et limitantes héritées de notre passé, des convictions véhiculées par nos parents, notre entourage et par la plupart de nos professeurs. Ces limitations sont liées :

- à l'argent : l'argent ne fait pas le bonheur
- au travail : tu devras travailler dur pour réussir
- à la réussite : le succès est une question de chance
- à nos valeurs : les gens riches ne sont pas honnêtes
- à nos peurs : investir est risqué, je pourrais tout perdre
- à nos limites : je suis trop vieux, pas assez compétent
- à nos rêves : pour vivre heureux vivons cachés

ou en rapport avec notre métier, et dans le cas présent avec la prise de parole en public.

Avec un peu de rigueur, de préparation et en appliquant les principes repris dans ce livre, tu pourras dépasser la quasi-totalité des blocages dépendant de ta prestation scénique.

Ma vie a commencé le jour où j'ai compris que j'étais bloquée par des croyances limitantes. Et toi, la tienne a-t-elle déjà commencé ?



Amuse-toi !

Tu disposes à présent d'une pléthore de conseils qui doivent te permettre de progresser en tant qu'orateur.

Le dernier secret des professionnels de la prise de parole est le détachement.

Une fois sur scène, tu dois t'amuser et laisser les choses se dérouler le plus naturellement possible. Si tu as préparé correctement ton intervention, tu es droit dans tes bottes.

Certes, tu pourrais être déçu. La prestation n'était pas à la hauteur de tes attentes, mais la seule façon de savoir si tu es sur la bonne voie est d'essayer, de chuter, de te relever et d'essayer à nouveau... d'où l'importance d'être accompagné d'un partenaire qui pourra t'évaluer et t'aider à avancer.

Ne sois pas trop sévère avec ta prestation ! Dans une prise de parole, nous distinguons trois étapes : ce que nous allons dire, ce que nous disons et enfin ce que nous aurions voulu dire.



Vous allez prendre la parole et

- Vous voulez générer des revenus immédiats lors de votre présentation,
- Vous souhaitez vous différencier de vos concurrents,
- Vous avez l'intention de captiver votre auditoire.

A la fin de cet ouvrage, vous serez en mesure de produire des conférences commerciales lucratives grâce à un scénario percutant communiqué avec impact !

Vous organisez un évènement et

- Vous cherchez à garantir le retour sur investissement de vos partenaires,
- Vous désirez assurer le niveau qualitatif du programme,
- Vous voulez augmenter la satisfaction de vos visiteurs,

A la fin de cet ouvrage, vous serez en mesure d'offrir à vos partenaires une méthode qui permet de garantir le retour sur investissement et la qualité d'une conférence commerciale !

POUR COMMANDER L'OUVRAGE :

[HTTPS://WWW.LATTITUDEDESHEROS.COM/PRODUIT/ORGANISEZ-ET-DONNEZ-UNE-CONFERENCE-QUI-FAIT-VENDRE/](https://www.lattitudedesheros.com/produit/organisez-et-donnez-une-conference-qui-fait-vendre/)