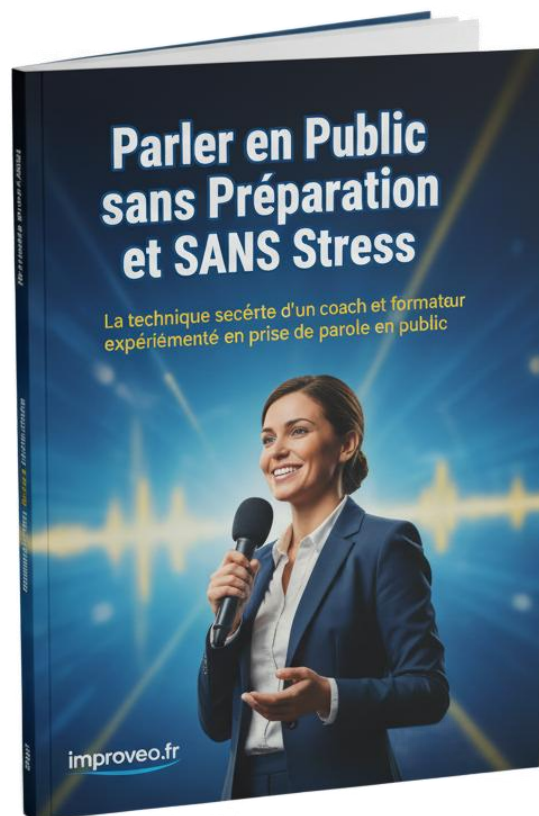


Parler en Public Sans Préparation et SANS Stress



La technique simple et efficace pour prendre la parole avec confiance

Introduction

Bienvenue dans ce livret !

Si vous l'avez ouvert, c'est sans doute que vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où il fallait parler devant un groupe, sans avoir eu le temps de préparer... et que vous avez ressenti cette boule au ventre, cette accélération du cœur, cette voix hésitante qui tremble. Peut-être aussi que vous ressentez cette même boule au ventre ou agitation lorsque vous savez que vous devez prendre la parole très prochainement.

Bonne nouvelle : ce n'est pas une fatalité. Parler en public de façon spontanée, avec confiance et sans stress, ça s'apprend. Et ce livret va vous y aider.

Vous allez découvrir une méthode inspirée de la pédagogie et de la PNL. Elle repose sur les 4 formats d'apprentissages, une clé simple qui va transformer votre façon de prendre la parole.

En appliquant cette méthode, vous allez :

- Gagner en spontanéité et en aisance
- Réduire votre stress et vos hésitations
- Captiver votre auditoire dès les premières secondes
- Devenir plus impactant dans vos interventions, même improvisées

Pourquoi ce livre va changer votre prise de parole

La plupart des gens redoutent les prises de parole improvisées. Les difficultés fréquentes sont :

- La peur du jugement et du regard des autres
- Les blancs et les trous de mémoire
- La perte du fil ou un discours décousu
- La voix qui tremble ou les gestes maladroits

Avec l'outil que vous allez découvrir, vous n'aurez plus besoin de notes compliquées ni de longues préparations. Vous aurez une boussole mentale claire et simple qui vous guidera, peu importe la situation.

Imaginez : en réunion, en formation, ou même lors d'un événement, on vous demande votre avis. Plutôt que de paniquer, vous pourrez enchaîner naturellement en suivant une logique qui capte votre auditoire.

De quoi parle-t-on ?

La méthode que vous allez découvrir est inspirée des recherches de David Kolb, pédagogue qui a développé le modèle de l'apprentissage expérientiel. Ce modèle a ensuite été repris et enrichi par Bernice McCarthy, créatrice du système appelé 4MAT.

Je l'ai adaptée pour l'utiliser dans mes propres interventions, mais aussi avec mes apprenants et coachés. Résultat ? Ils l'adoptent très vite et l'utilisent avec succès, que ce soit dans un cadre professionnel ou personnel.

Comment allez-vous l'utiliser ?

La force de cette méthode repose sur 4 formats d'apprentissages :

1. Pourquoi : Commencez par donner du sens et booster la motivation de l'auditoire. Expliquez pourquoi ce sujet est important pour lui et pourquoi il mérite qu'on vous écoute. Vous parlez de ce qui va l'intéresser : aussi bien de ce qu'il voudrait obtenir mais aussi de ce qu'il ne veut plus. Ce sont les deux leviers de motivation principaux.
2. Quoi : Présentez les faits, les concepts, les informations clés pour crédibiliser votre promesse faite dans la partie précédente.
3. Comment : Donnez une méthode, une solution, une manière d'appliquer en quelques étapes simples qui donnent une vue d'ensemble.
4. Et si : Proposez d'aller plus loin, en mettant une action concrète en oeuvre. Cette action doit être claire, simple et permettre à votre auditoire d'agir concrètement dans le sens de votre objectif.

En structurant votre discours dans cet ordre, vous touchez tous les profils d'auditeurs : les impatients qui veulent savoir pourquoi on leur parle du sujet, les rationnels qui veulent des preuves, les pragmatiques qui veulent comprendre la recette et les actifs qui veulent agir.

Pourquoi cet outil est fabuleux

Cet outil est une vraie arme anti-stress. Pourquoi ? Parce qu'il vous donne une structure claire. Vous n'avez plus besoin d'apprendre un discours par cœur : il vous suffit de suivre le fil d'un sujet que vous connaissez bien.

Chaque année, je le transmets à des centaines d'apprenants. Et tous constatent rapidement le même effet : une sensation de liberté, de confiance, et surtout, la capacité d'improviser sans perdre le fil.

Quand votre esprit sait où aller, votre corps et votre voix suivent.

Entrons dans le détail

Le cœur de la méthode, c'est d'abord de savoir à qui vous parlez et quelle action concrète vous voulez provoquer.

- Si vous vous adressez à votre équipe, peut-être voulez-vous qu'elle adopte une nouvelle organisation.
- Si vous parlez devant votre direction, votre objectif est peut-être d'obtenir un feu vert.
- Si vous intervenez dans un débat, vous voulez sans doute convaincre et marquer les esprits.

Une fois que vous savez cela, il devient beaucoup plus facile de construire votre discours "au vol". Vous adaptez votre propos selon votre public, mais toujours avec une structure simple.

Résultat : vous gagnez en clarté, en impact et en flexibilité.

Voici un exemple concret en imaginant le cas d'un commercial qui fait une présentation devant un auditoire qui se demande

Exemple Concret : Des Poêles sans PFAS

Pourquoi (le sens, la motivation)

On capte l'attention en parlant de ce qui touche directement l'auditoire.

"Savez-vous que beaucoup de poêles classiques contiennent des substances appelées PFAS, aussi connues comme les '*polluants éternels*' ?

Ces produits chimiques s'accumulent dans notre corps et dans la nature... Ils sont liés à des problèmes de santé et sont quasiment impossibles à éliminer de l'environnement.

Si vous cuisinez tous les jours, cela signifie que vous exposez votre famille à ces risques. C'est une vraie question de santé et de bien-être."

Quoi (les faits, les infos clés)

👉 On apporte des éléments concrets, rationnels.

“Les PFAS sont utilisés pour rendre les poêles antiadhésives, mais aujourd’hui, des alternatives existent.

Les poêles saines sans PFAS utilisent des revêtements naturels ou des alliages durables qui permettent de cuisiner sans accrocher, tout en protégeant votre santé. De plus, elles sont souvent plus résistantes dans le temps.”

Comment (la méthode, le mode d’emploi)

👉 On donne une solution simple et pratique.

“Pour passer aux poêles sans PFAS, c’est très simple :

- Vérifiez les labels ou les mentions ‘PFAS free’, ‘sans PFOA’, ‘sans PTFE’.
 - Privilégiez des marques qui communiquent clairement sur leurs matériaux.
 - Commencez par remplacer une poêle de votre cuisine, et testez la différence.”
-

Et si (expérimenter)

👉 On invite à se projeter, à essayer.

“Et si vous commenciez dès aujourd’hui à cuisiner vos repas préférés avec une poêle saine ? Imaginez le goût préservé des aliments, la tranquillité d’esprit de savoir que vous protégez votre santé et celle de vos proches... Et si, en plus, vous faisiez un geste pour l’environnement en réduisant les polluants ?”

✅ Résultat : avec cette structure, vous avez un discours clair, motivant et convaincant qui touche **l’émotion, la logique, la pratique** et **l’imagination** de votre auditoire.

Exercice pratique

Passons à la pratique.

1. Choisissez un sujet que vous maîtrisez bien (par exemple votre métier, une passion, un projet).

2. Notez rapidement une idée pour chaque étape du modèle :

- Pourquoi : Pourquoi ce sujet est important ?
- Quoi : Quelles sont les infos clés à retenir ?
- Comment : Comment on peut s'y prendre ?
- Et si : Et si on l'appliquait dans un autre contexte ?

3. Prenez la parole à voix haute, sans notes.

☞ L'objectif n'est pas d'être parfait, mais de prendre confiance. Petit à petit, vous apprendrez à vous appuyer sur ce modèle sans même y penser.

Conclusion

Vous avez maintenant en main un outil simple, puissant et facile à utiliser.

Avec un peu de pratique, vous pourrez :

- Réduire votre stress avant et pendant vos prises de parole
- Vous exprimer avec clarté et assurance
- Captiver votre auditoire, même sans préparation

N'oubliez pas : la clé, c'est la pratique. Plus vous vous entraînez, plus vous deviendrez à l'aise.

Et si vous voulez aller plus loin, échanger ou poser des questions, je vous invite à utiliser [le formulaire de contact sur improveo.fr](https://www.improveo.fr).

Bonne pratique, et à très bientôt pour parler... sans stress !