



TRN-PSP-1D-FR Prise de parole

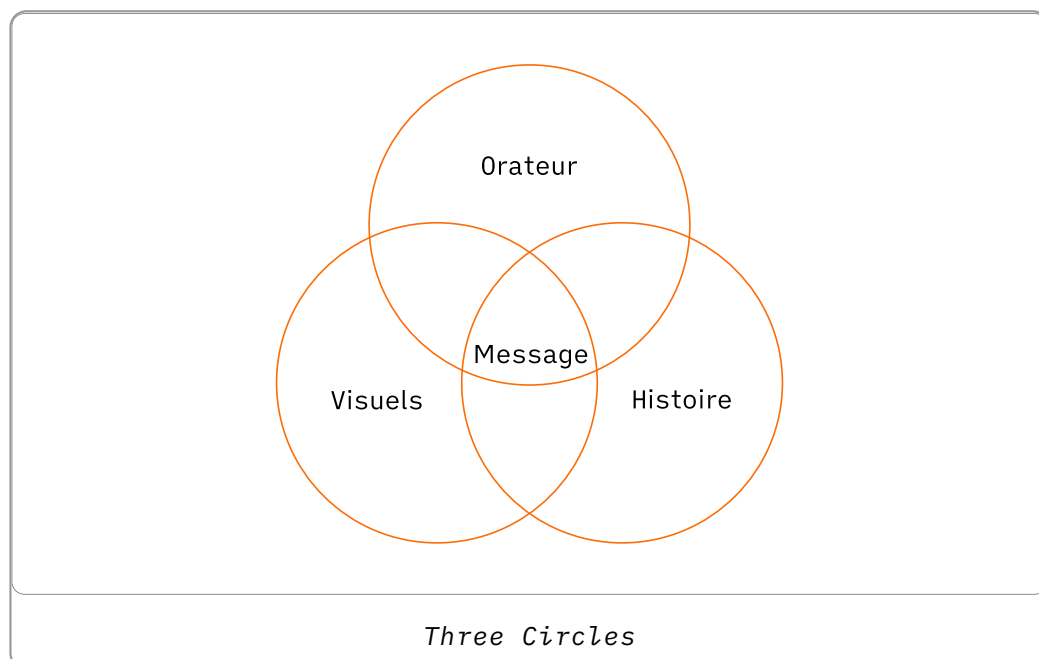
Ce module est dédié à l'art oratoire. Il comprend une courte introduction au storytelling et aux visuels, afin que les participants aient une vue d'ensemble des ingrédients d'une bonne présentation. Pendant la journée, les participants mettront en pratique les techniques apprises sur base d'une présentation de leur choix.

1. Introduction

Une présentation réussie est une présentation qui atteint notre objectif de transformation. L'objectif de transformation est le changement que nous voulons voir se produire dans notre audience.

Pour que ce changement se produise, nous avons besoin de nous appuyer sur un **message** clair et persuasif. Sa communication s'appuie sur trois piliers :

- **l'histoire**
- **les visuels**
- **l'orateur**



L'histoire communique notre message de manière claire et convaincante. Les visuels sont optionnels et servent à clarifier et renforcer l'histoire. L'orateur porte et incarne le message.

This training is focused on oratory. We will learn how to communicate our story effectively in front of our audience.

1.1. À propos d'Ideas on Stage

Ideas on Stage accompagne les dirigeants dans la réalisation de leurs présentations, la création d'événements inspirants et la formation et le coaching de leurs organisations à la prise de parole en public.

Nous avons créé Ideas on Stage en 2010, convaincus que l'art de présenter est un avantage compétitif essentiel. Nous avons proposé un mélange révolutionnaire de storytelling, de design visuel et de coaching à la prise de parole. Notre intuition était correcte : nos clients ont pris conscience de la valeur des présentations à fort impact, sont devenus fidèles et nous ont recommandés à leurs amis.

Aujourd'hui, les experts en communication d'Ideas on Stage vous proposent un éventail complet de services en présentation dans le monde en anglais, français, espagnol, italien et allemand.

1.2. À propos de vous

| Je prends une minute pour me présenter.

1.3. Agenda et objectifs

Présenter l'agenda et les objectifs de la journée.

1.4. Vos attentes

| Quelles sont vos attentes pour cette formation ? Y a-t-il des points spécifiques que vous voulez aborder ?

2. TRN-MSS-FR Message

Utilisation du module TRN-MSS-FR Message pour expliquer les concepts de base du message et le tous premiers outils du storytelling.

3. Art oratoire

Maintenant que nous avons couvert les bases du storytelling, nous pouvons travailler sur notre prise de parole. Les techniques de prise de parole peuvent être classées en deux grandes catégories :

- Compétences physiques : posture, respiration, contact visuel, etc.
- Compétences de parole : vitesse, diction, rythme, ton, etc.

3.1. Introduction

3.1.1. *STOP aux présentations ennuyeuses*

Arrêtons de présenter dos au public, devant nos slides.

3.2. Vrai ou faux : démasquer les mythes

Il y a beaucoup de mythes autour de la prise de parole et de l'art oratoire. Voici quelques affirmations. Sont-elles vraies ou fausses ?

- Q: Nous avons plus peur de prendre la parole en public que de la mort. R: Faux. Cela peut faire peur, mais soyons réalistes, pas autant que la mort. Cependant, le ressenti peut être similaire.
- Q: Les Américains sont des présentateurs nés. R: Faux. Ils n'ont pas de gènes spéciaux. Peut-être qu'ils en ont, mais pas pour la prise de parole.
- Q: Il y a des différences selon les pays. R: Vrai. Mais elles sont plus superficielles que ce que l'on pense.
- Q: 90 % de ce que nous disons est communiqué à travers le langage corporel. R: Faux. C'est le mythe de Mehrabian (qui n'y est pour rien).
- Q: Il y a un style idéal de présentateur. R: Faux. Nous ne devons pas essayer d'être quelqu'un d'autre.
- Q: Il est impossible pour certaines personnes de devenir de bons présentateurs. R: Faux, sauf dans le cas de déficiences spécifiques. Mais Stephen Hawking parvenait à captiver des milliers de personnes alors qu'il était en fauteuil roulant et incapable de parler.
- Q: Vous devez suivre des cours de théâtre.

- R: Pas nécessairement. Cela peut être utile, mais les présentations en entreprise sont bien différentes du métier de comédien. Il vous suffit de voir à quel point de nombreux acteurs sont mauvais lors de leurs prises de parole lors de cérémonies.

3.3. Ancrage corporel

3.3.1. Posture idéale

Une bonne posture projette une image de confiance et de présence sur scène. Elle facilite également le flux d'air entre nos poumons et notre bouche. Nous allons voir la posture théorique « idéale ». Cette posture de base est assez contraignante, mais nous verrons qu'en réalité nous avons plus de liberté.

- Pieds : à plat sur le sol, séparés de la largeur de nos hanches.
- Jambes : toniques, droites, mais pas rigides.
- Hanches : face à l'auditoire, alignées avec le reste de notre corps.
- Torse, cou et tête : droit, comme si un fil invisible nous tirait par le sommet de notre tête, mais en restant détendu.

Pour créer un peu plus de présence, nous pouvons nous pencher très légèrement en avant (très, très légèrement, un ou deux degrés maximum). C'est très subtil, mais cela sera interprété comme une volonté d'établir une connexion avec l'auditoire.

Quoi que nous fassions, la posture doit vous sembler naturelle et non forcée.

Exercice : tout le monde se lève et pratique la posture idéale.

3.3.2. Respiration

Une respiration calme, profonde, nous aidera à rester détendu et naturel sur scène. Il y a deux types de respirations :

- Thoracique : cette respiration donne l'impression de venir du haut des poumons.
- Abdominale : cette respiration donne l'impression de venir

du bas du ventre.

La première chose à faire est de prendre conscience de la capacité réelle de nos poumons, en particulier si nous avons tendance à avoir une respiration courte lorsque nous sommes stressés.

Exercice : fermez les yeux. Placez une main sur votre poitrine et inspirez lentement, puis expirez. Puis placez une main sur votre ventre et faites le même exercice.

Exercice : gardez les yeux fermés. Maintenant, inspirez lentement pour remplir vos poumons à fond. Puis expirez lentement, jusqu'à ce que vos poumons soient complètement vides. Répétez pendant une minute.

Lors d'une présentation, personne n'a le temps de penser à sa respiration. Pour les personnes qui risquent d'avoir une respiration trop courte ou trop rapide, nous conseillons de pratiquer la respiration discrètement avant la présentation en tant qu'échauffement. Cependant nous verrons plus loin qu'il existe d'autres moyens pour se détendre et se préparer à monter sur scène.

3.3.3. L'arme secrète : le contact visuel

Nous avons vu la posture, la respiration et la voix. Il y a un élément qui lie tous ces éléments ensemble : le contact visuel. Avec le contact visuel, nous pouvons :

- Éliminer les mouvements parasites sans devoir y penser,
- Respirer plus naturellement sans avoir besoin d'y penser,
- Parler avec une voix plus naturelle sans avoir besoin d'y penser.

Cela peut sembler trop beau pour être vrai, mais c'est la réalité. Il existe une raison pour laquelle le contact visuel résout tous ces problèmes :

- Lorsque nous établissons un contact visuel avec quelqu'un, notre cerveau nous donne instinctivement l'ordre d'arrêter de bouger.
- Lorsque nous nous focalisons sur quelqu'un, notre cerveau arrête de se focaliser sur nous-mêmes et sur la façon dont

nous respirons. Autrement dit, nous arrêtons d'être centrés sur nous-mêmes et sur nos propres pensées. Cela nous aide à être plus naturels et à être moins stressés.

- Lorsque nous parlons avec quelqu'un en établissant un contact visuel, cela crée une connexion. La personne face à nous n'est plus un étranger, mais quelqu'un avec qui nous avons une conversation. Et cela change **tout**.

Par deux, nous établissons un contact visuel. En gardant ce contact visuel, nous nous déplaçons. Nous observons ce qu'il se passe.

Entre la posture, la respiration et la voix, le contact visuel est l'élément clé que nous recommandons de pratiquer en priorité.

Un contact visuel efficace est quelque chose qui demande de l'entraînement. Par défaut, nous avons tous tendance à regarder dans la même direction. Nous devons apprendre comment établir un contact visuel avec un auditoire de 10 000 personnes. Bien sûr, il est impossible de regarder individuellement 10 000 personnes. Mais nous pouvons regarder dans la direction de chaque personne.

Pour apprendre à faire cela, nous pouvons utiliser l'exercice des Post-its. Nous plaçons 6 post-its : deux à gauche à des hauteurs différentes, deux au milieu et deux à droite. Nous établissons un contact visuel avec un des Post-its, et nous lui adressons au moins une phrase complète. Une fois ce message adressé, nous regardons un autre post-it et nous lui adressons au moins une phrase complète. Nous continuons jusqu'à avoir regardé les 6 post-its.

Nous veillons à ne pas rompre le contact visuel au milieu d'une phrase, ou cela créera l'impression que nous ne parlons par vraiment à cette personne. Nous devons terminer au moins une ou deux phrases complètes.

Si nous continuons à avoir des mouvements parasites lorsque nous établissons un contact visuel, cela signifie que nous n'établissons pas un **véritable** contact visuel. Nous regardons

dans toutes les directions, mais, sans établir de contact. Nous devons réellement nous « ancrer » dans le regard de la personne.

Exercice : Utilisez le contact visuel pour adresser une partie de votre message.

3.4. Langage verbal

Nous venons de voir les bases : posture, respiration, voir et contact visuel. Nous sommes maintenant prêts à travailler sur la prise de parole.

3.4.1. Voix

Le son que nous émettons, notre tessiture vocale, est en partie dicté par nos gènes (notre ADN, par exemple la taille de nos cordes vocales) et en partie dicté par notre cerveau (nous avons la capacité de parler fort, mais nous avons peut-être développé l'habitude de parler avec une voix faible et douce, et cela est gravé dans notre cerveau). Nous pouvons nous entraîner à accroître notre registre vocal. Cependant, cela prend beaucoup de temps, parfois des années et des milliers d'heures pour les bons chanteurs. Nous avons pris conscience que les présentateurs en entreprise n'ont pas le temps de réellement travailler sur leur registre vocal. La vérité est que ce travail n'a pas autant d'importance qu'il n'y paraît au premier abord. Ce qui est important, c'est de parler suffisamment fort, clairement, et surtout avec « authenticité ».

Pour l'instant, nous allons simplement apprendre à « ressentir » le son que nous produisons, et nous allons mieux comprendre comment il est généré.

Placez une main sur votre poitrine. Faites « hmmm » et essayez de produire un son venant de votre poitrine. Le son devrait être plutôt dans le registre grave de votre voix.

Placez maintenant une main sur le sommet de votre tête. Faites « hmmm » et essayez de faire résonner les os de votre crâne. Le son devrait être plus aigu que lorsque vous générez le son depuis votre poitrine.

Maintenant, placez une main sur votre poitrine et une autre sur le sommet de votre tête. Faites « hmmm » en alternant le grave et l'aigu. Sentez les différentes parts de votre corps qui résonnent selon la tonalité de votre voix.

Continuez d'explorer les résonateurs de votre corps :
poitrine, cordes vocales, crâne, pommettes, etc.

Connaître votre registre naturel vous aidera à trouver
« votre » voix.

3.4.2. Vitesse

À partir de quelle vitesse parle-t-on trop vite ? Cela dépend, mais au-dessus de 170 mots par minute, il devient difficile de tout suivre. Idéalement, nous ne devrions pas parler plus rapidement que 150 mots par minute.

À partir de quelle vitesse parle-t-on trop lentement ? Nous ne parlons pratiquement jamais trop lentement (sauf lorsque nous « faisons le mort » face au stress). Au fil du temps, la vitesse moyenne d'une prise de parole a augmenté. Si nous écoutons aujourd'hui des orateurs comme Martin Luther King ou Jacques Chirac, ils semblent parler plus lentement que tous les orateurs actuels.

Puisque notre vitesse maximum est autour de 150 mots par minute, nous pouvons utiliser cette astuce pour déterminer facilement la durée de notre prise de parole : nous prenons le nombre total de mots de notre texte et nous le divisons par 150.

Exercice : prenez la parole en binômes, et veillez à ne pas parler trop vite.

3.4.3. Ton

Nous sommes tous différents. Nous avons tous un timbre de voix naturel qu'il est impossible de changer fondamentalement ; la meilleure chose que nous pouvons faire est de développer une voix naturelle qui soit clairement audible. Mais nous devons éviter de tomber dans les travers suivants :

- Essayer de rendre notre voix artificiellement plus basse

pour lui donner plus de poids (syndrome Elizabeth Holmes, appelé par les Américains « vocal fry »). Au fil du temps, la voix utilisée par Hollywood pour les bandes-annonces est devenue de plus en plus grave. Ils ont probablement sélectionné la seule personne dans le monde avec la capacité à avoir cette voix. N'essayons pas de l'imiter.

- Une voix trop aiguë, car cela entraîne une fatigue auditive pour l'auditoire, et est probablement un signe de stress. Entre une voix trop grave et une voix trop aiguë, il est possible de trouver un juste milieu qui nous correspond.
- Augmenter le volume et le côté aigu de notre voix à la fin des phrases. Cela donne l'impression que nous ne sommes pas certains de ce que nous sommes en train de dire et que cela diminue notre présence.

Si vous êtes une personne joyeuse, utilisez cela à votre avantage. Si vous êtes calme et réfléchi, utilisez cela à votre avantage. Mais n'essayez pas de devenir quelqu'un d'autre sur scène.

Exercice : pratiquez l'exercice de tonalité. Sur base du travail de résonnance effectué plus tôt, trouvez un timbre de voix qui soit « naturel » et « sans effort » pour vous. Utilisez la résonnance naturelle de votre corps plutôt que de forcer.

3.4.4. Le pouvoir de la pause

Ajouter des pauses aux moments stratégiques peut grandement augmenter l'impact de nos mots. Apprenez à insérer des pauses aux bons endroits. La pause a plusieurs effets : elle montre que ce qui vient d'être dit est important. Elle laisse le temps à l'auditoire d'absorber vos mots. Et elle attire l'attention.

Exercice : utilisez une pause pour augmenter l'effet dramatique de vos mots.

3.5. Langage corporel

3.5.1. Gestes

Les bons gestes mettent en valeur nos mots et sont cohérents avec l'intention de notre discours. Tout comme les mouvements, il ne faut pas les surinterpréter ni trop y penser lorsque nous

sommes sur scène. Les gestes naturels sont les meilleurs. Nous devrions simplement nous entraîner à éviter les gestes inappropriés.

3.5.2. Exemples de gestes inappropriés

Les gestes inappropriés doivent être évités, en partie parce qu'ils peuvent trahir le stress, l'anxiété et l'insécurité, mais surtout parce qu'ils sont socialement inappropriés. Par exemple, saviez-vous que croiser vos bras n'est pas nécessairement un signe de blocage de la communication ? C'est en réalité un geste de confort : nous croisons les bras parce que c'est confortable. Beaucoup de personnes croisent les bras parce que cela leur permet de **mieux** écouter ! Cependant, nous ne devons pas le faire, car la *perception culturelle* de ce geste est négative.

Voici quelques exemples de gestes à éviter :

- Ne pas se frotter les mains (comme M. Burns dans les Simpson lorsqu'il prépare un mauvais coup)
- Ne pas mettre les mains dans les poches
- Ne pas mettre les mains derrière le dos
- Ne pas croiser les bras
- Ne pas se gratter ou toucher son visage
- Ne pas montrer la semelle de ses chaussures, cela peut être considéré comme une insulte dans certaines cultures.
- Ne pas pointer du doigt.
- De manière générale, ne pas utiliser de gestes avec les doigts.

Il est particulièrement important d'éviter les gestes avec les doigts lors de conférences multiculturelles. Il y a une image de George W. Bush (le père, pas le fils) qui fait le signe V de la victoire aux Australiens. Malheureusement, sa main est dans le mauvais sens, et ce geste ne signifie pas du tout la victoire en Australie... Nous ne connaissons jamais la signification locale de tous les gestes, aussi li vaut mieux les éviter.

3.5.3. Comment utiliser les gestes

D'après Jerry Weissman, un coach américain en prise de parole avec le plus d'expérience, l'importance des gestes est surestimée, et nous partageons le même point de vue. Les gestes naturels sont les meilleurs, tant que nous évitons les gestes listés ci-dessus.

Nous pouvons démarrer notre prise de parole avec nos bras détendus, le long de notre corps. le *ressenti* de cette position est désagréable, bizarre, mais elle n'a pas *l'air* bizarre, tant que nous ne restons pas dans cette posture trop longtemps.

Nous pouvons alors ajouter des gestes en bougeant nos bras et nos mains naturellement, en synchronisation avec notre prise de parole. Certains d'entre nous utilisent beaucoup de gestes, d'autres beaucoup moins, cela n'a pas vraiment d'importance.

Si nous avons besoin de montrer quelque chose, nous n'utilisons pas l'index. À la place, nous utilisons toute la main, étendue, comme Spiderman.

Nous pouvons utiliser des gestes spécifiques pour renforcer certains de nos mots, mais si nous prenons quelques minutes pour y penser, nous allons nous rendre compte qu'il n'y a finalement pas beaucoup de gestes utiles lors d'une présentation. Voici quelques exemples :

- Nous pouvons utiliser nos mains rapprochées pour montrer que quelque chose est petit (nos mains, pas nos doigts).
- Nous pouvons écarter les bras pour montrer à quel point quelque chose est grand ou important.
- Nous pouvons montrer le ciel pour illustrer notre ambition ou nous pouvons montrer le sol pour illustrer le côté réaliste de nos propos.
- Nous pouvons frapper du poing sur la table pour montrer le poids de nos mots (cela n'est pas toujours approprié).
- Nous pouvons bouger nos mains en rythme avec nos mots.
- Nous pouvons utiliser nos mains en signe d'apaisement ou pour ralentir.
- Nous pouvons utiliser nos mains pour montrer une ligne du temps imaginaire ou un déplacement dans l'espace.
- Nous pouvons utiliser nos mains en un mouvement circulaire, par exemple pour illustrer le concept de recyclage.
- Nous pouvons utiliser nos mains pour illustrer un blocage puis retirer notre main pour montrer que le blocage a été

résolu.

Ces gestes spécifiques peuvent être utilisés de manière spontanée ou planifiés lors de la préparation jusqu'à ce qu'ils deviennent automatiques.

3.5.4. Utiliser les gestes en miroir

C'est une technique avancée. Lorsque vous faites des gestes, pour tout semble inversé pour votre auditoire. Cela n'a pas d'importance pour les gestes symétriques, mais si vous faites un mouvement de votre gauche à votre droite pour illustrer le passage du temps, votre auditoire aura l'impression que vous faites ce mouvement à l'envers. Nous devons inverser le sens de tous nos mouvements ; dans cet exemple, nous devons bouger nos mains de la droite vers la gauche.

Exercice : en binôme. Une personne pratique la gestuelle, en commençant les bras le long du corps. Elle effectue les gestes en miroir pour illustrer une ligne du temps, l'autre personne observe. Ensuite les rôles sont inversés.

3.5.5. Mouvements

Avoir une bonne posture ne signifie pas que nous devons rester tout le temps sur place sans bouger. Nous pouvons nous déplacer, mais nos mouvements doivent avoir **du sens** par rapport à notre discours. Nous devons cependant éviter les mouvements inutiles ou parasites.

3.5.6. Donner du sens à ses mouvements

Nous ne devons pas passer beaucoup de temps à penser à comment nous nous déplaçons pendant notre présentation ; ce n'est pas la priorité. Mais nous pouvons nous entraîner à nous déplacer avec du sens.

Par exemple, nous pouvons nous déplacer sur la gauche lorsque nous voulons nous adresser aux personnes sur la gauche de l'auditoire. Ensuite nous reculons pour nous approcher de l'écran pour montrer quelque chose sur une diapositive. Puis nous pouvons avancer pour nous rapprocher de l'auditoire pour créer une sensation de proximité.

3.5.7. Éviter les mouvements parasites

Des exemples de mouvements parasites sont :

- Se balancer d'avant en arrière ou de gauche à droite.
- Trépigner au même endroit, sans jamais aller nulle part.
- Marcher très rapidement d'un côté de la scène à l'autre (syndrome de l'animal en cage)

La bonne nouvelle, c'est que si nous utilisons correctement le contact visuel, alors nos mouvements parasites disparaissent automatiquement, comme par magie. C'est ce que nous recommandons : lorsque vous vous adressez à un auditoire, concentrez-vous sur le contact visuel.

Je me déplace avec du sens et j'évite les mouvements parasites.

3.6. Langage émotionnel

3.6.1. Stress : comment vaincre la peur

La peur de la prise de parole en public vient d'une réponse physiologique instinctive : la perception du danger. Nos sens déclenchent les signaux d'alerte, et notre cerveau perçoit les mêmes signaux que si nous allions être mangés par un prédateur : il appuie sur le bouton « panique » et notre stress explose. Tout le monde ressent du stress lors d'une présentation en public, mais certains d'entre nous savent comment le gérer. Nous allons voir maintenant comment gérer ce stress.

Nous sommes programmés pour protéger deux choses : notre intégrité physique (corps) et notre intégrité mentale (ego). Face au danger, nous avons trois stratégies primaires :

- Nous battre : le présentateur devient trop agressif et assertif.
- Fuir : le présentateur parle très vite, et marche nerveusement d'un bout à l'autre de la scène.
- Faire le mort : le présentateur qui parle très lentement et qui est à peine audible.

Le premier pas pour vaincre notre peur est de réaliser que ces peurs sont en grande partie purement imaginaires. Il n'y a pas de tigre prêt à nous dévorer. Personne ne va nous exécuter si nous échouons. Sauf si nous faisons face à une foule en colère, notre intégrité physique ne risque rien ; cela retire déjà la moitié du danger.

Lorsque nous prenons la parole en public, nos peurs viennent de notre désir de protéger notre ego. Ces peurs sont principalement la peur de l'échec et la peur du jugement. Un échec ou un jugement négatif va menacer notre ego, l'image que nous avons construite de nous-mêmes au fil du temps.

Cela nous donne la solution pour gérer notre stress : nous devons apprendre non pas à nous focaliser sur la préservation de notre ego et sur ce qui pourrait se passer si nous échouons, mais plutôt à nous concentrer sur notre auditoire et à être présents, ici et maintenant. Il existe différentes techniques pour y parvenir. Elles peuvent fonctionner ou non, en fonction de la nature de vos peurs et de votre personnalité :

- Utiliser des techniques de respiration et de méditation, pour rester concentrer sur notre auditoire et sur le présent. Cependant, certaines personnes trouvent cela plus stressant que relaxant.
- Garder son esprit dans l'instant présent : parler avec d'autres personnes, trouver quelque chose pour garder nos pensées dans l'instant présent.
- Se focaliser sur ce que l'on peut faire maintenant, sur ce sur quoi on a un contrôle et une influence directe. L'objectif est de ne jamais laisser notre esprit vagabonder, aller dans le « terrier du lapin », là où notre esprit est libre d'imaginer des scénarios catastrophes imaginaires.
- Établir une connexion avec l'auditoire *avant* notre présentation, pour nous faire des alliés dans l'auditoire. Si possible, nous pouvons amener des personnes en qui nous avons confiance dans l'auditoire. Cela aide à réduire la peur du jugement.
- La préparation est essentielle. La prise de parole en public est le seul sport où on pense pouvoir gagner sans s'entraîner.

Nous ne pouvons pas nous débarrasser du vertige en allant grimper l'Everest, parce que nous nous arrêterons à la première difficulté. Si notre peur de la prise de parole est particulièrement forte, nous recommandons de s'entraîner progressivement et régulièrement. Au fil du temps, vous allez acquérir la confiance nécessaire et trouver les mécanismes pour gérer votre peur de la prise de parole en public.

3.6.2. Rester naturel : découvrir son style

Nous sommes tous différents. C'est vrai pour la prise de parole en public. Certains peuvent raconter des blagues, d'autres ne doivent même pas y penser. Certains d'entre nous sont calmes, d'autres sont animés. Cela n'a pas d'importance. Si nous restons authentiques, que nous ne trahissons pas qui nous sommes, nous pouvons tous être de bons présentateurs, chacun avec notre propre style.

Si vous êtes extraverti, utilisez votre capacité à établir une connexion. Si vous êtes plutôt introverti, utilisez votre capacité à faire preuve de sagesse. Mais si vous essayez de devenir quelqu'un d'autre, vous perdrez toute crédibilité.

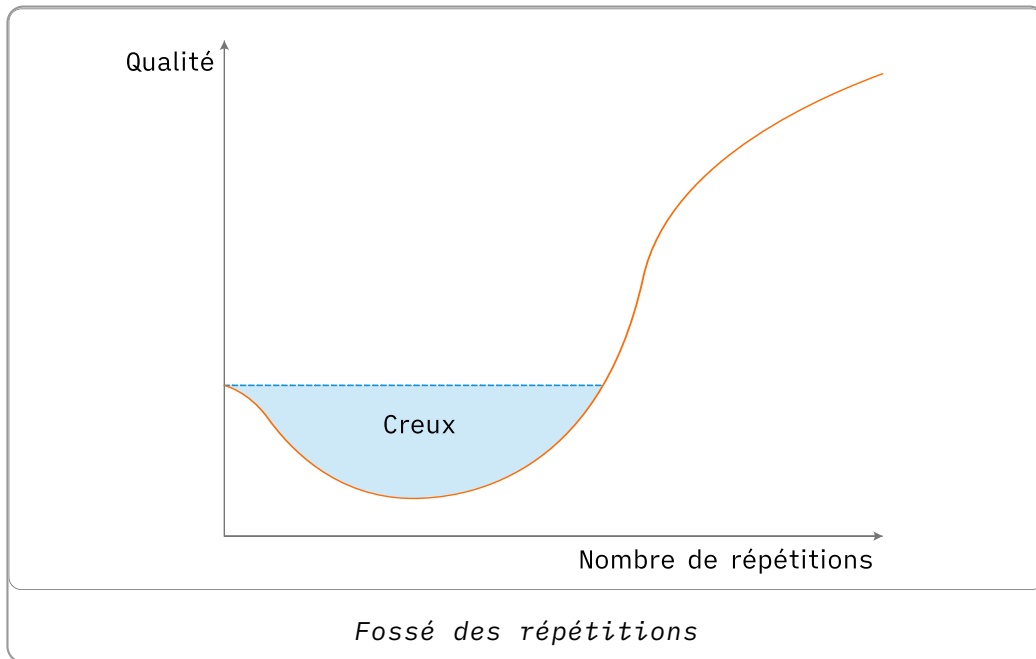
Exercice : prenez le temps de réfléchir à ce qui fonctionne pour vous et ce qui ne fonctionne pas. Prenez le temps de définir votre style.

3.7. Conseils supplémentaires

3.7.1. Éviter le « creux des répétitions »

Certaines personnes nous disent que le fait de répéter leur font perdre leur naturel. C'est vrai uniquement si nous ne répétons pas *suffisamment*, à cause du « creux des répétitions ».

Si nous réalisons une présentation sans préparation, cela sera OK, mais pas excellent. Lorsque nous commençons à répéter, nous demandons à notre cerveau de faire deux choses à la fois : apprendre notre présentation et avoir l'air naturel. Ce n'est pas possible. Ce n'est qu'une fois que nous avons répété suffisamment et que notre histoire devient parfaitement intégrée dans notre cerveau au point de ne plus avoir à y penser que nous pouvons nous améliorer.



Lors de toutes nos années de coaching, nous n'avons jamais vu un intervenant devenir moins bon parce qu'il s'était préparé. Nous avons par contre vu beaucoup d'intervenants échouer parce qu'ils ne s'étaient pas préparés suffisamment (ou, malheureusement, pas du tout).

3.8. Quelques conseils supplémentaires

Dans cette section, nous avons regroupé plusieurs conseils sur base notre expérience :

- Éviter les boissons acides et la caféine : éviter le café, le thé, le jus d'orange... Cela altère les cordes vocales. La caféine augmente l'anxiété.
- Ne pas être agressif sur scène : être agressif construit une perception négative.
- S'habiller bien, mais également confortablement.
- Utiliser du maquillage si possible. La peau a tendance à avoir l'air grasse et brillante sous les spots. La télévision utilise beaucoup de maquillage pour les hommes.
- Ne pas porter de grandes boucles d'oreille, garder sa barbe courte. Ces éléments peuvent causer des bruits de frottement contre les micros.
- Porter quelque chose pour attacher le transmetteur sans fil : une ceinture, un pantalon, etc.
- Éviter si possible les fiches et les téléprompteurs. Utiliser des diapositives à la place, pour se souvenir de

la structure de la présentation.

4. Illustration Redux

Si le temps disponible le permet, cette section présente brièvement la partie illustration. Elle est contenue dans le document TRN-VIS-RD-EN Illustration Redux

5. Notre présentation finale

Nous sommes maintenant prêts à donner une présentation de cinq minutes maximum en utilisant les techniques de prise de parole vues pendant la journée.

Exercice : créez une présentation de cinq minutes en utilisant les techniques de storytelling vues aujourd'hui, et donnez-la en utilisant les techniques de prise de parole.

6. Conclusion

Cela conclut notre formation sur la prise de parole, mais ce n'est que le début du voyage. Certaines personnes disent qu'il faut 10 000 heures pour maîtriser une compétence. Bien que le nombre d'heures exact soit discutable, devenir un bon orateur demande de la pratique régulière. Saviez-vous que certains des meilleurs orateurs TEDx prennent jusqu'à 40 heures de préparation pour une présentation de 15 minutes ? Sans entraînement, ce que vous avez appris aujourd'hui sera oublié dans un mois.

6.1. Ressources supplémentaires

Voici une liste de ressources pour compléter votre formation :

- [Web : le guide ultime de la prise de parole](#)
- [Web : le guide ultime du TEDx Speaker](#)

- Web : Présentation Zen, le blog de Garr Reynolds
- Livre : Ces idées qui collent, Dan et Chip Heath
- Livre: Jerry Weissman's Presenting to Win, anglais
- Livre : Business Presentation Revolution Book, Phil Waknell

6.2. Récapitulatif

Discussion : partagez ce que vous avez appris aujourd'hui avec le groupe, et comment vous pouvez continuer à vous entraîner à la prise de parole.

7. Évaluation de la formation

Pouvez-vous remplir le formulaire d'évaluation ? Cela nous aidera à améliorer la formation

<https://www.surveio.com/survey/d/X5P/Formation-ideasonstage>



8. Révisions

- 2023-09-27 Mise à jour en concordance avec le support PPT
- 2023-03-06 Première version française