



Osez Agir Autrement

Marie-Laure LAPIERRE
marie-laure.lapierre@ozea-dh.com
www.ozea-dh.com



Techniques d'expression orale

**g.e.a.t.
lyon**
Ecole d'Analyse
Transactionnelle-Lyon



IFAG
L'ÉCOLE DE MANAGEMENT
POUR ENTREPRENDRE & INNOVER

INSTITUT RÉSSOURCES



EVERYTHING
A Wiley Brand



POINTS OF YOU™
Outils créatifs au service du dialogue et du développement

Marie-Laure Lapierre

PNL - Programmation Neurolinguistique

AT - Analyse Transactionnelle

Approche systémique

Certifiée DiSC®

Utilisation des jeux de coaching créatifs Points Of You®

Approches de relaxation, méditation, cohérence cardiaque et pleine conscience®

«La communication est une science difficile.
Ce n'est pas une science exacte.
Ça s'apprend et ça se cultive..»

(Jean-Luc Lagardère)



Format « L'auberge espagnole »

Mettre les « recettes » à votre propre sauce

Apports théorique et/ou méthodologique

Echanges – Retour d'expérience

Ateliers collectifs, études de cas...

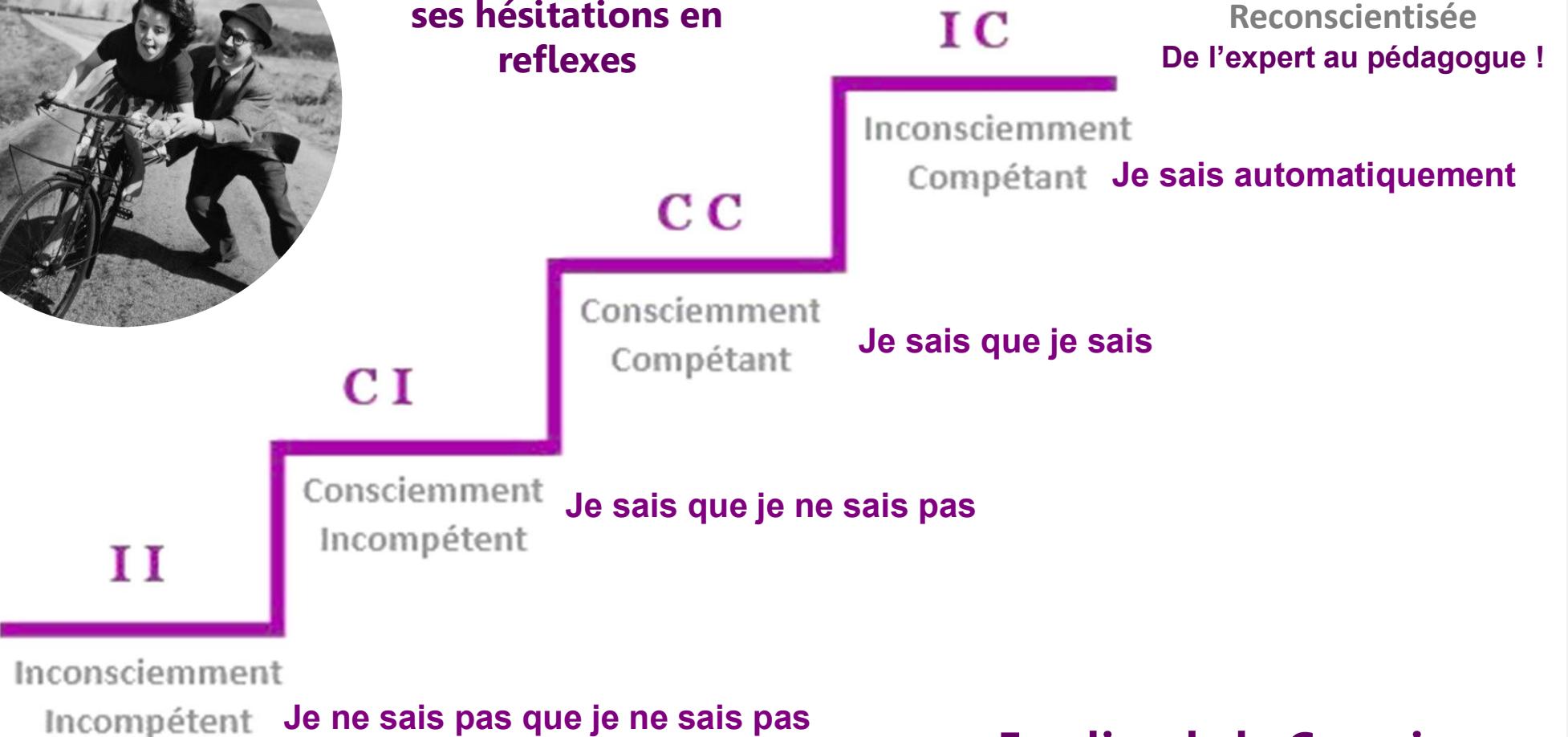
Exercices individuels & collectifs

Mise en situation comportementale

Plan d'action individuel



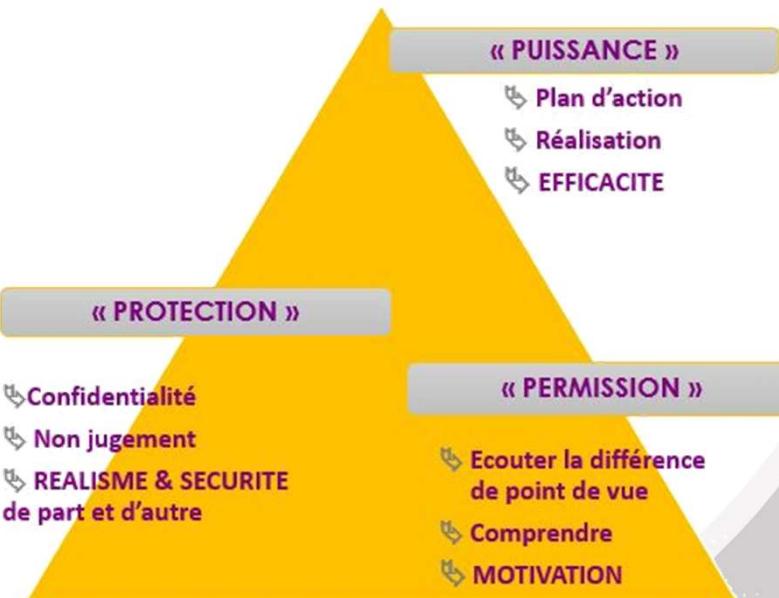
Transformer ses hésitations en reflexes



Escalier de la Conscience

La communication entre nous

Les 3 P



Bienveillance - Expérimenter* - Se faire plaisir
*droit à l'erreur

+ Plan d'action

→ Avant de commencer

Quels sont mes points forts ?

Qu'est ce que je souhaite améliorer concrètement ?

Je m'engage à....

Résultat :

Prochain objectif :



O s e z A g i r A u t r e m e n t

Communication Prise de parole en public

Qu'est ce qui permet et/ou
empêche de réussir une prise
de parole ?





Autoévaluation & Engagement

Comment s'est déroulé ma prise de parole?

Étais-je assez préparé? Confiant ?

Le sujet m'intéressait -il ?

Si non, comment aurai-je pu trouver un intérêt ?

Réussite ? Ai-je atteins mes objectifs?

Sur quel point je suis fier de moi? Quels sont mes points forts ?

Qu'est ce que je souhaite améliorer concrètement pour la prochaine fois ?
De quoi j'ai besoin pour réussir ?

Mon engagement ? Je m'engage à....

Comment je m'y prépare ?

A quoi je saurai que j'ai réussi ?

Résultat :

Prochain objectif :



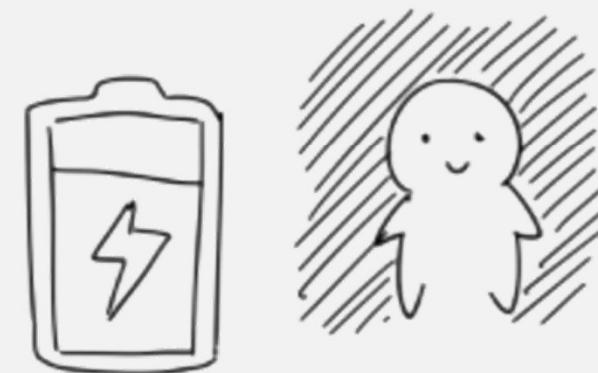
Questionner - s'engager - décider

- 1/ Qu'est-ce que je gagne à rester timide / ne pas être confiant... ?
- 2/ Est-ce que je serais d'accord pour abandonner un de ces avantages ? Si oui, lequel ?
- 3/ Qu'est-ce que je perds à ne pas aimer prendre la parole en public / confiant ?
- 4/ Est-ce que les gains à rester....sont plus élevés que les pertes ? Si oui, pourquoi ?
Si non, est-ce que je suis d'accord de faire des changements en agissant de manière ...?

Extraversion



Introversion



L'art de la communication



« Ce savoir va bien au-delà du simple effet de style, il donne à certains la faculté d'être écoutés, admirés, suivis. Ce n'est plus simplement un savoir, c'est un réel pouvoir! »

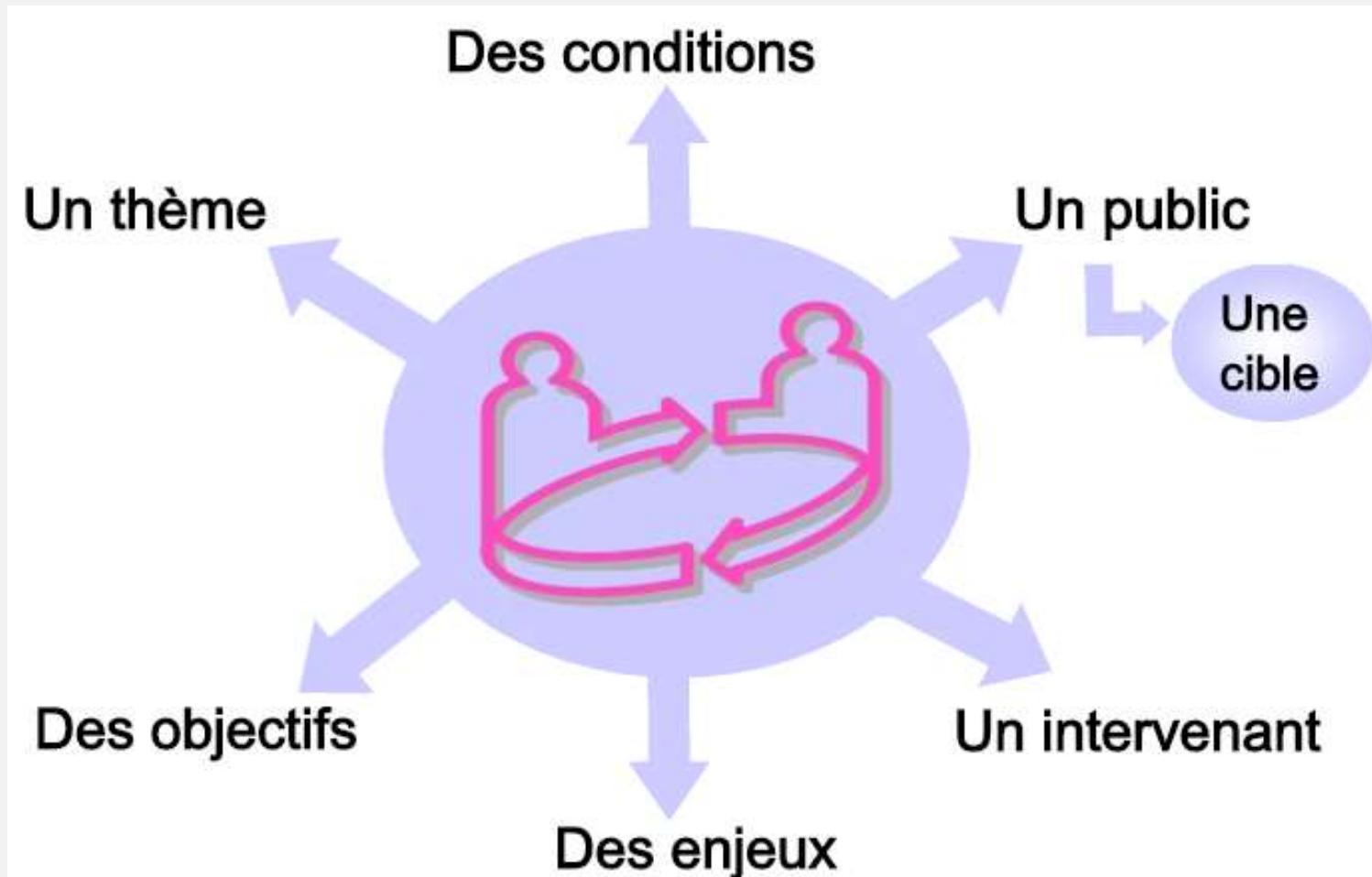
*Jean-Claude Martin - Le guide de la communication:
Convaincre cela s'apprend*

« La communication est un de ces actes par lesquels un organisme déclenche le comportement d'un autre »

Charles F. Hockett, linguiste américain

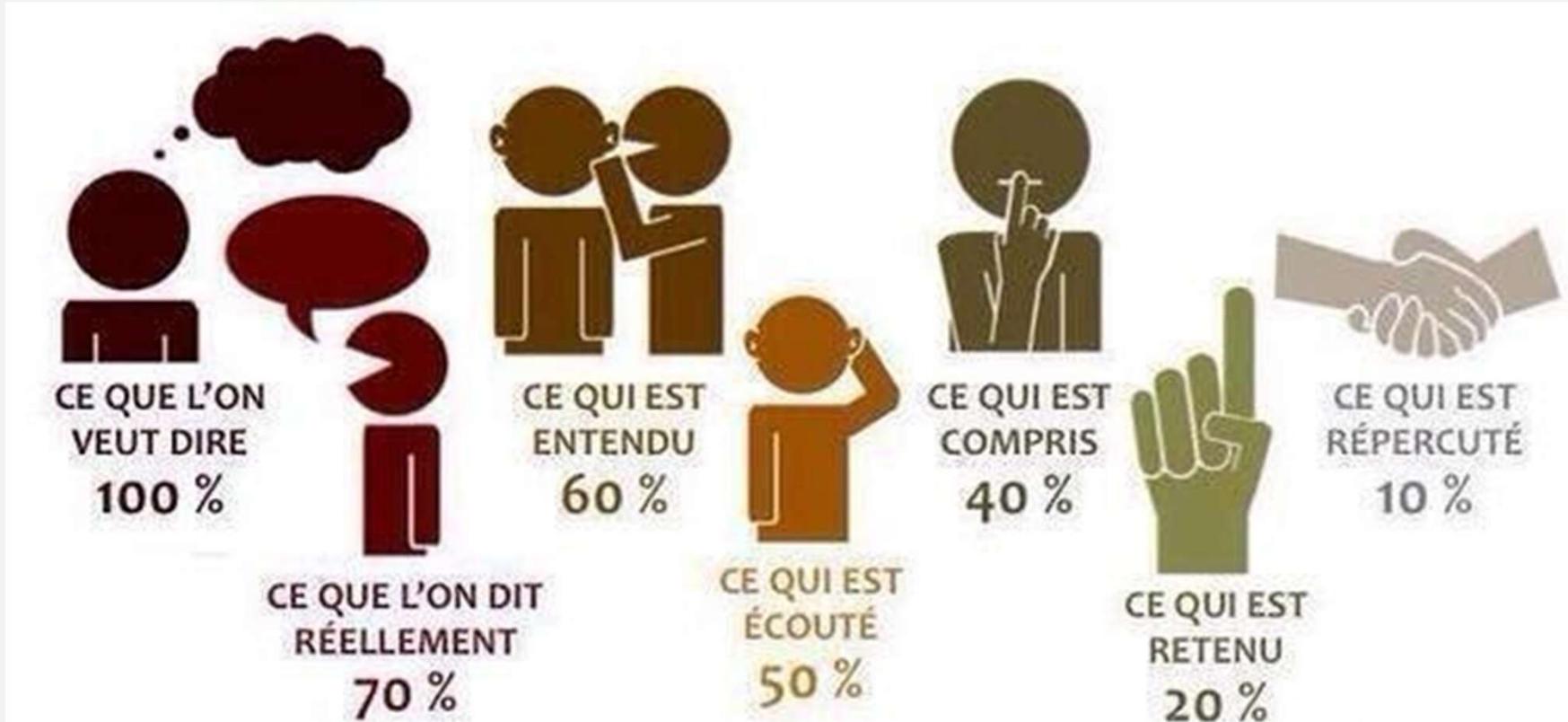
Osez Agir Autrement

La communication c'est systémique



Zoom sur la transmission du message

Obstacles à la communication



Déperdition du message - La communication - Pyramide Leavitt

Entre (émetteur)

- ✓ Ce que j'ai à dire **100%**
- ✓ Ce que je pense dire
- ✓ Ce que je sais dire
- ✓ Ce que je dis vraiment

3 filtres

Codage et
décodage

Sélection

Distorsion

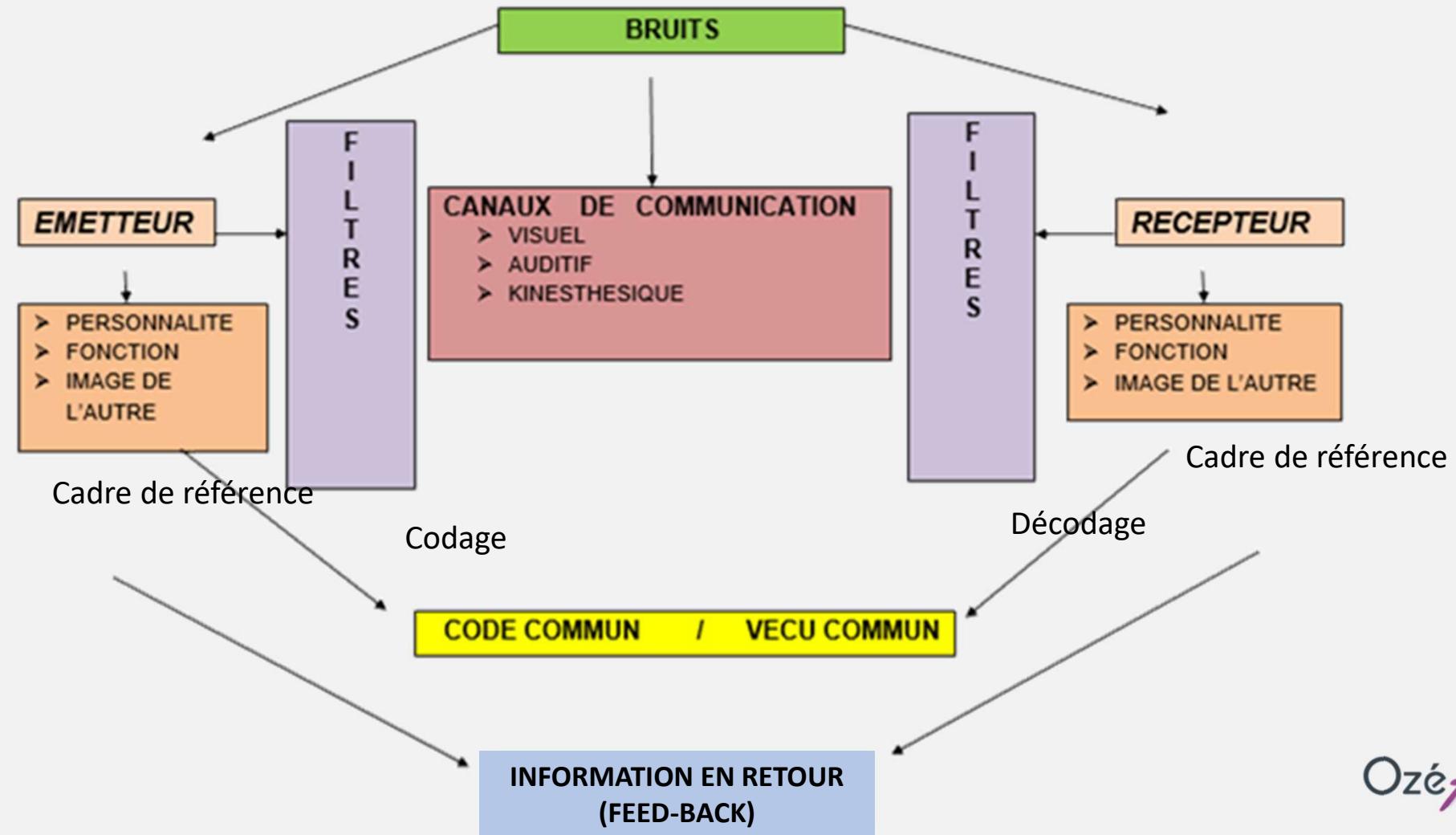
Généralisation

Et (récepteur)

- ✓ Ce que vous entendez
- ✓ Ce que vous écoutez
- ✓ Ce que vous comprenez vraiment
- ✓ Ce que vous admettez / ressentez
- ✓ Ce que vous retenez
- ✓ Ce que vous intégrez **10%**

Il existe mille et une raisons
de ne pas s'entendre et de ne pas se comprendre...

Schéma de la communication - Shannon, Wiener et Weaver (1952)





Ce n'est pas ce que l'on dit
qui est important.

C'est ce que l'autre
comprend.



La communication

Comment ça marche ?

Une interaction conditionnée par nos **processus de perception**

Nos capteurs relationnels nous informent

Dimension

+ le volume des choses est important, + nous le remarquons

Intensité

+ un bruit est fort, + il attire l'attention

+ une luminosité est intense, mieux elle est perçue par l'œil

Répétition

+ de mémorisation de ce qui est dit ou fait plusieurs fois

Contraste

c'est par contraste que les choses existent mieux

gris sur gris difficile à percevoir

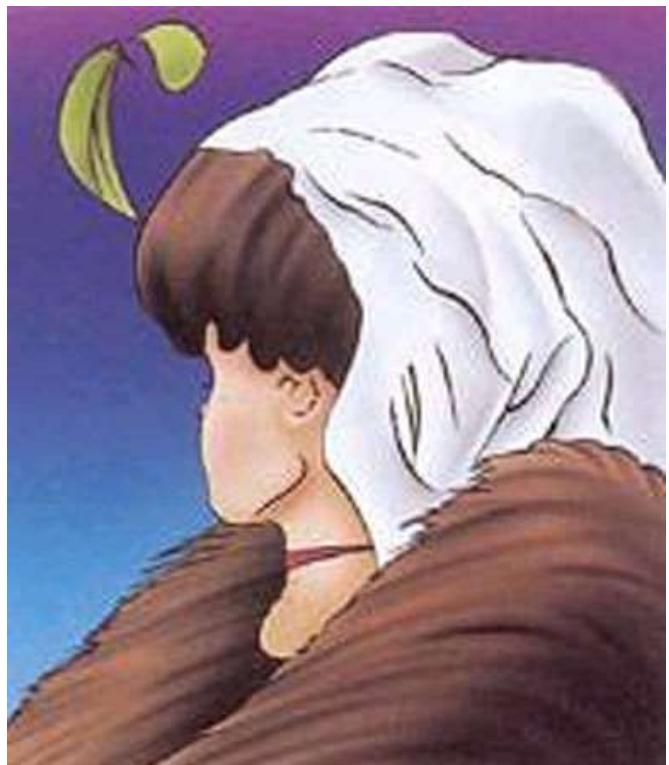
un rythme n'existe que par rapport à un autre rythme

Originalité

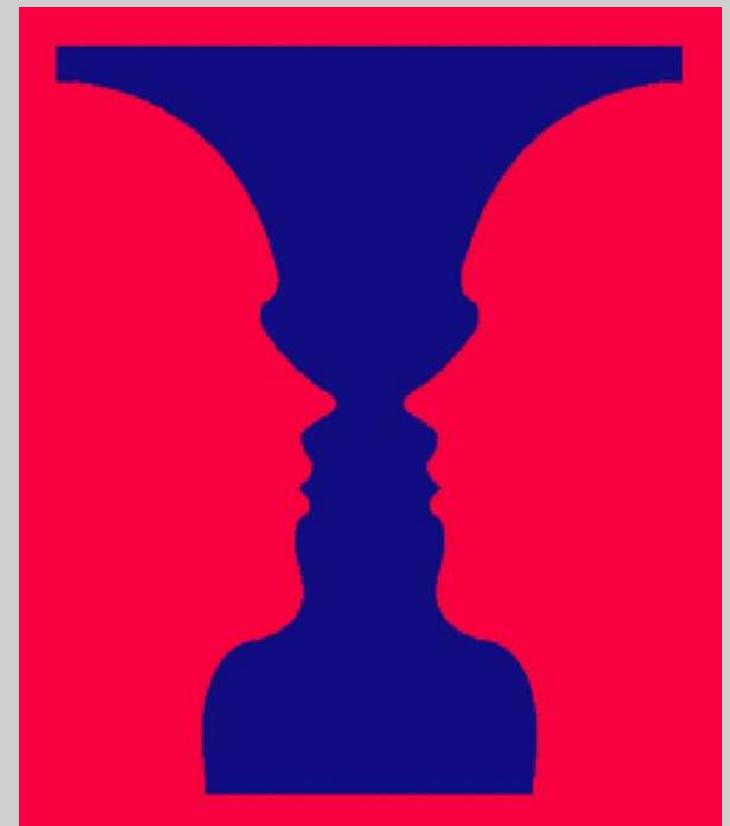
Ce qui nous surprend attise + notre intérêt que le banal

Mouvement

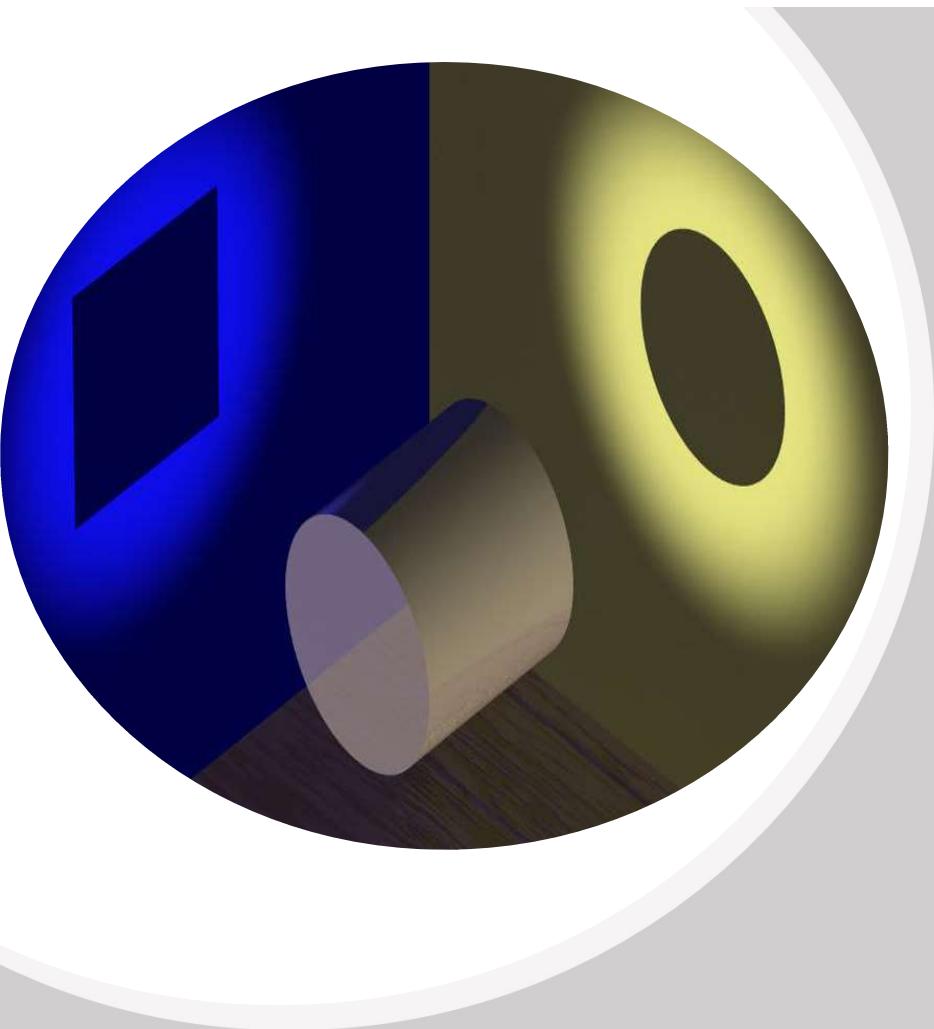
capte + notre attention que l'immobilisme



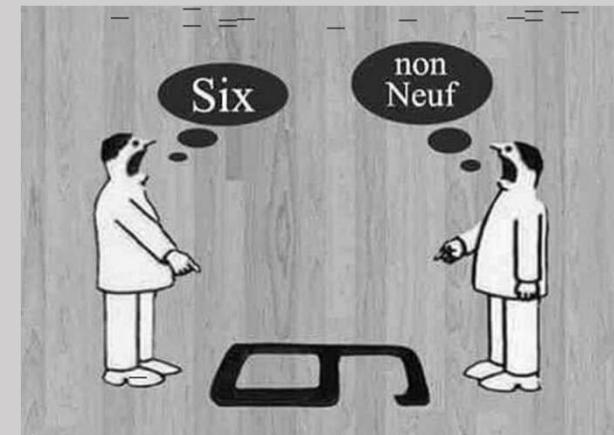
Que voyez vous ?



Osez Agir Autrement



La réalité, une question de point du vue



OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement



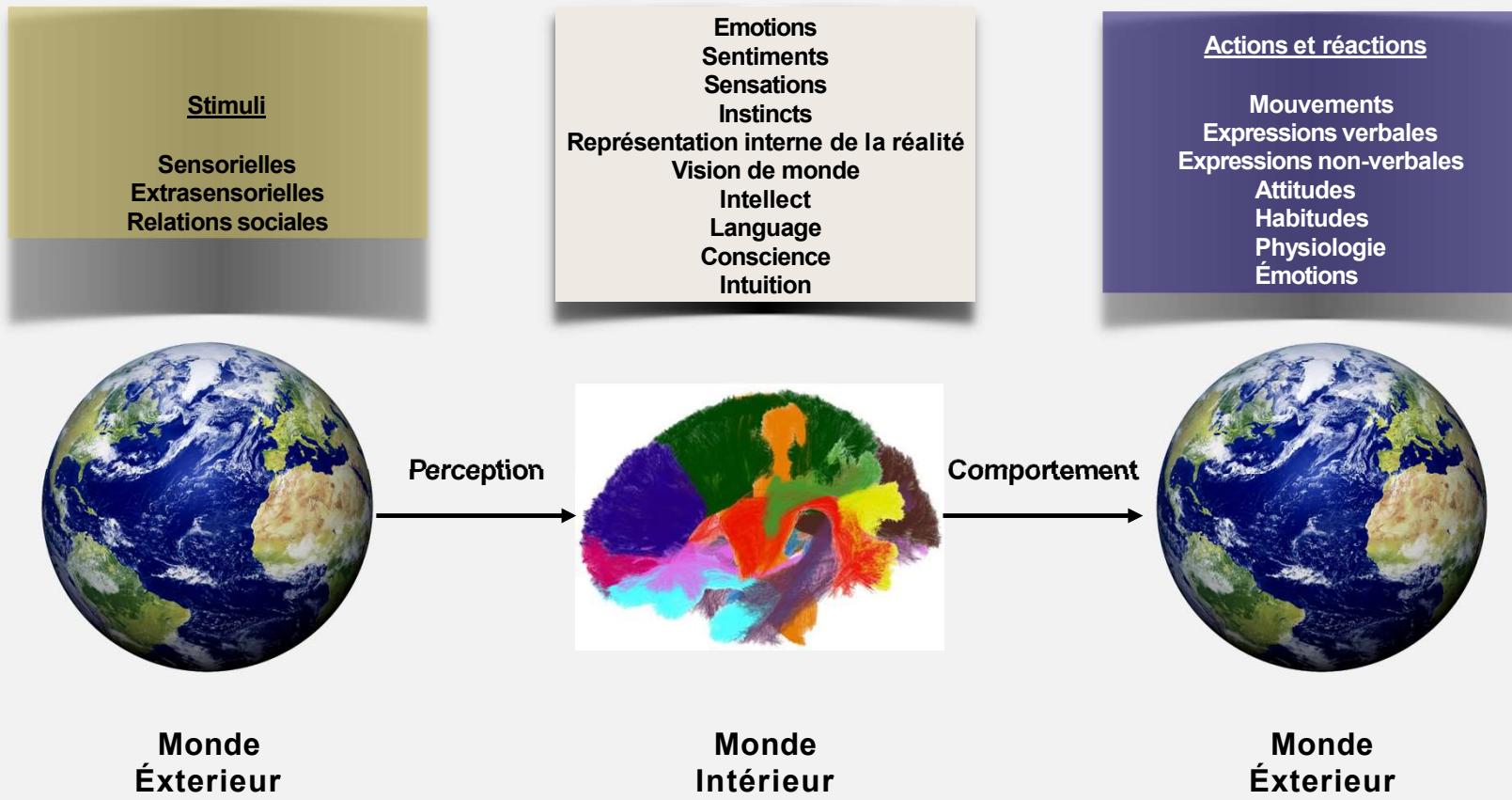
Lecture de situation

Nous pouvons appréhender toute situation à 3 niveaux différents et ce inconsciemment

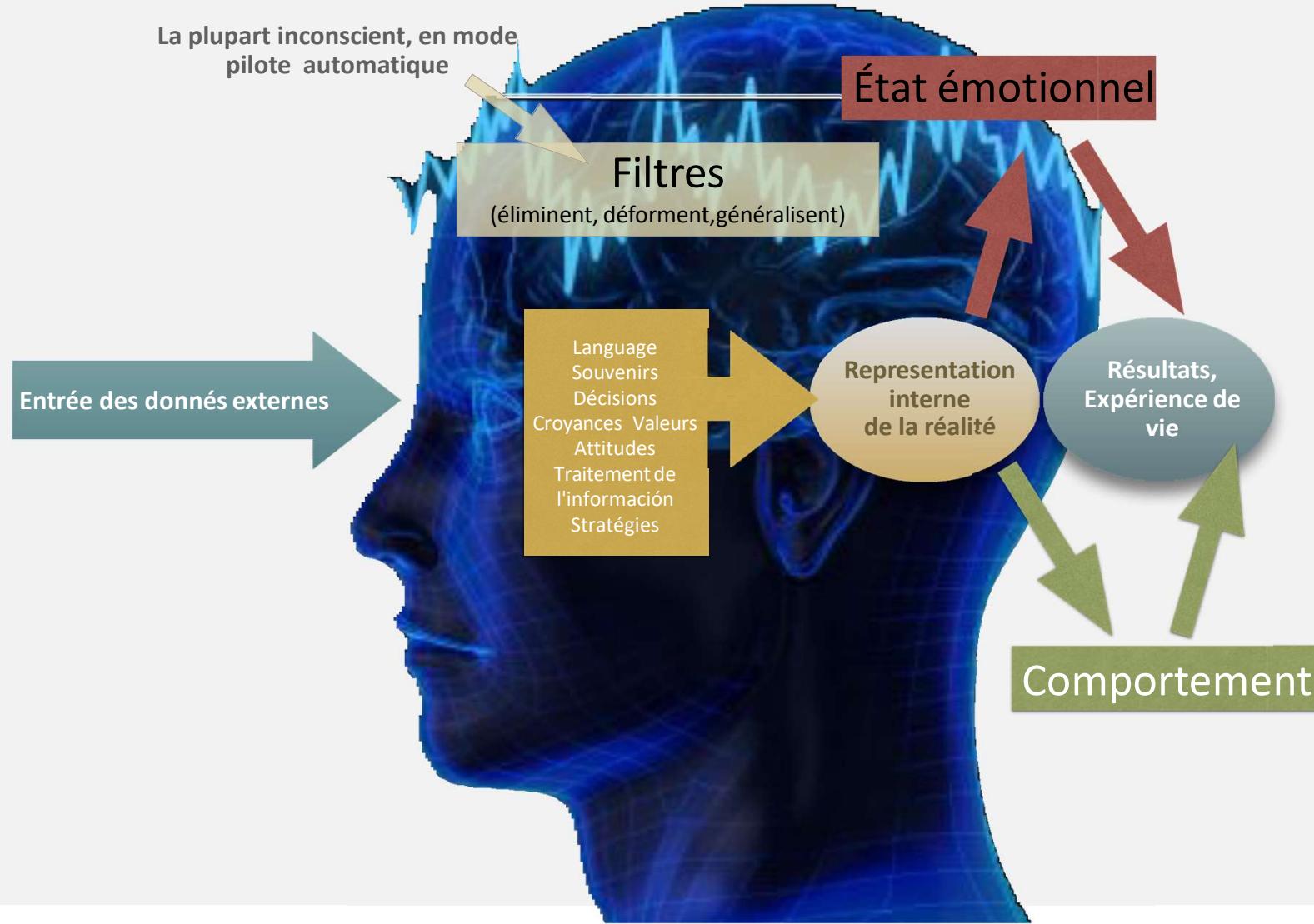
EMOTIONNELLEMENT
par des sentiments ressentis

MENTALEMENT
par des jugements et des croyances

FACTUELLEMENT
par des constats mesurés

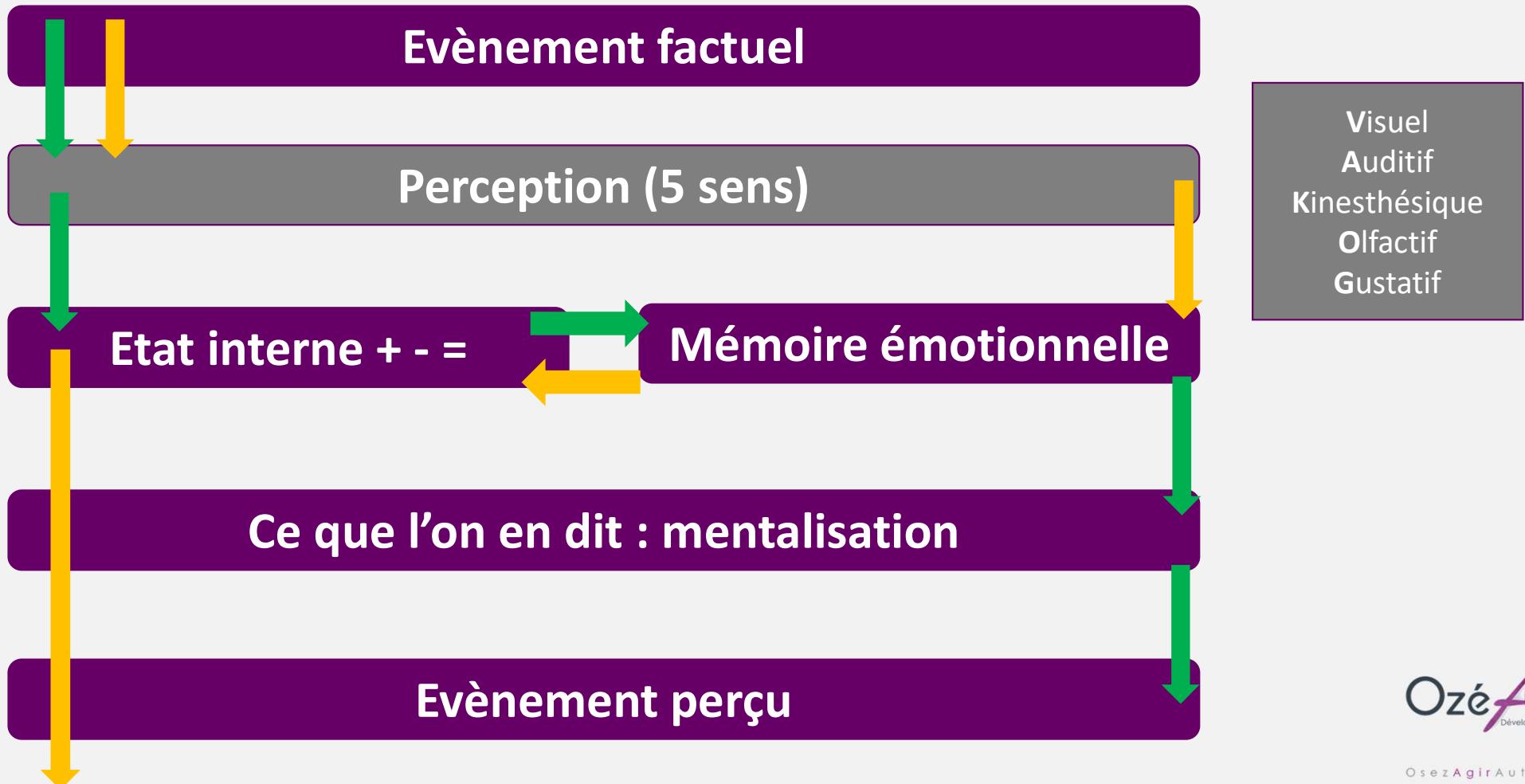


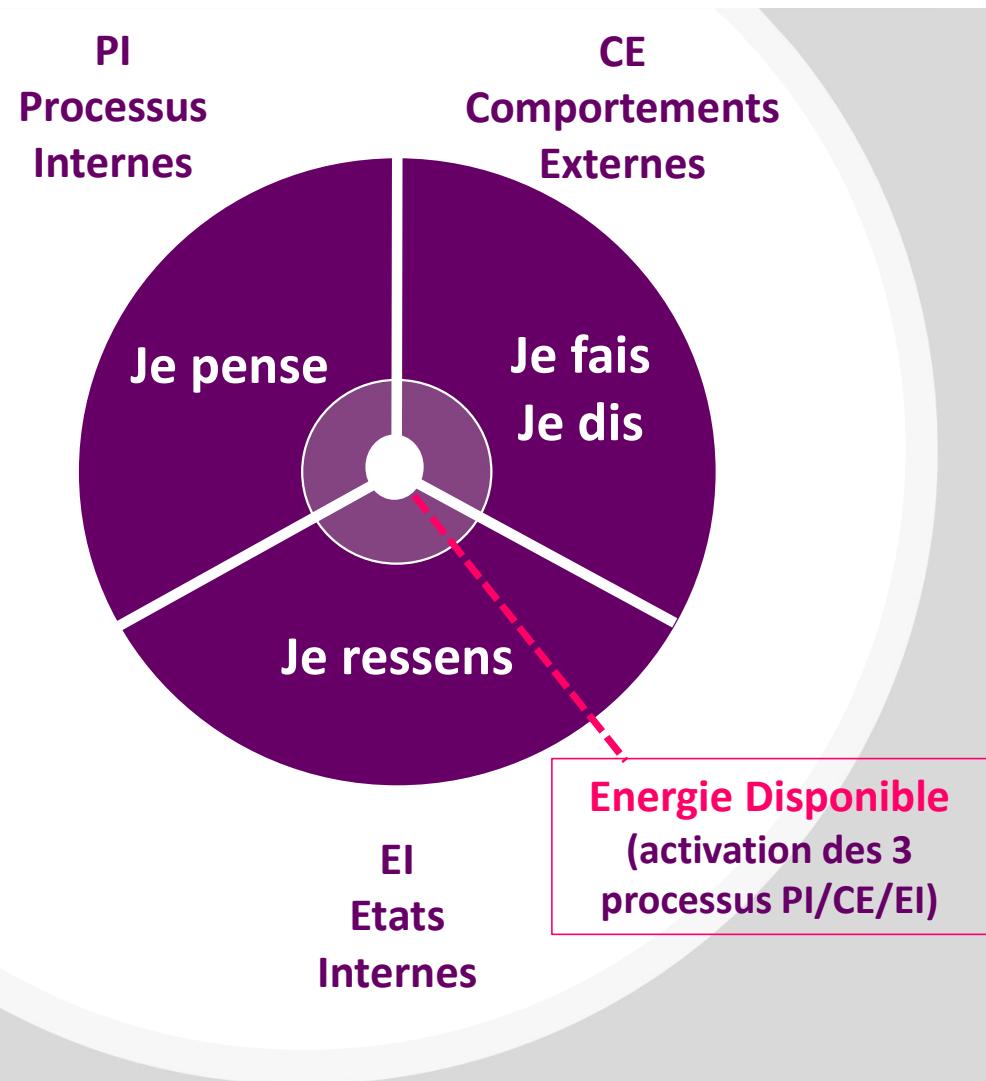
Notre Subjectivité



Le filtre de notre Subjectivité

→ 1^{er} évènement
→ Evènement suivant
du même type/
nuance





Le schéma d'expérimentation

Comportements Externes =
Ce que l'on dit, ce que l'on fait

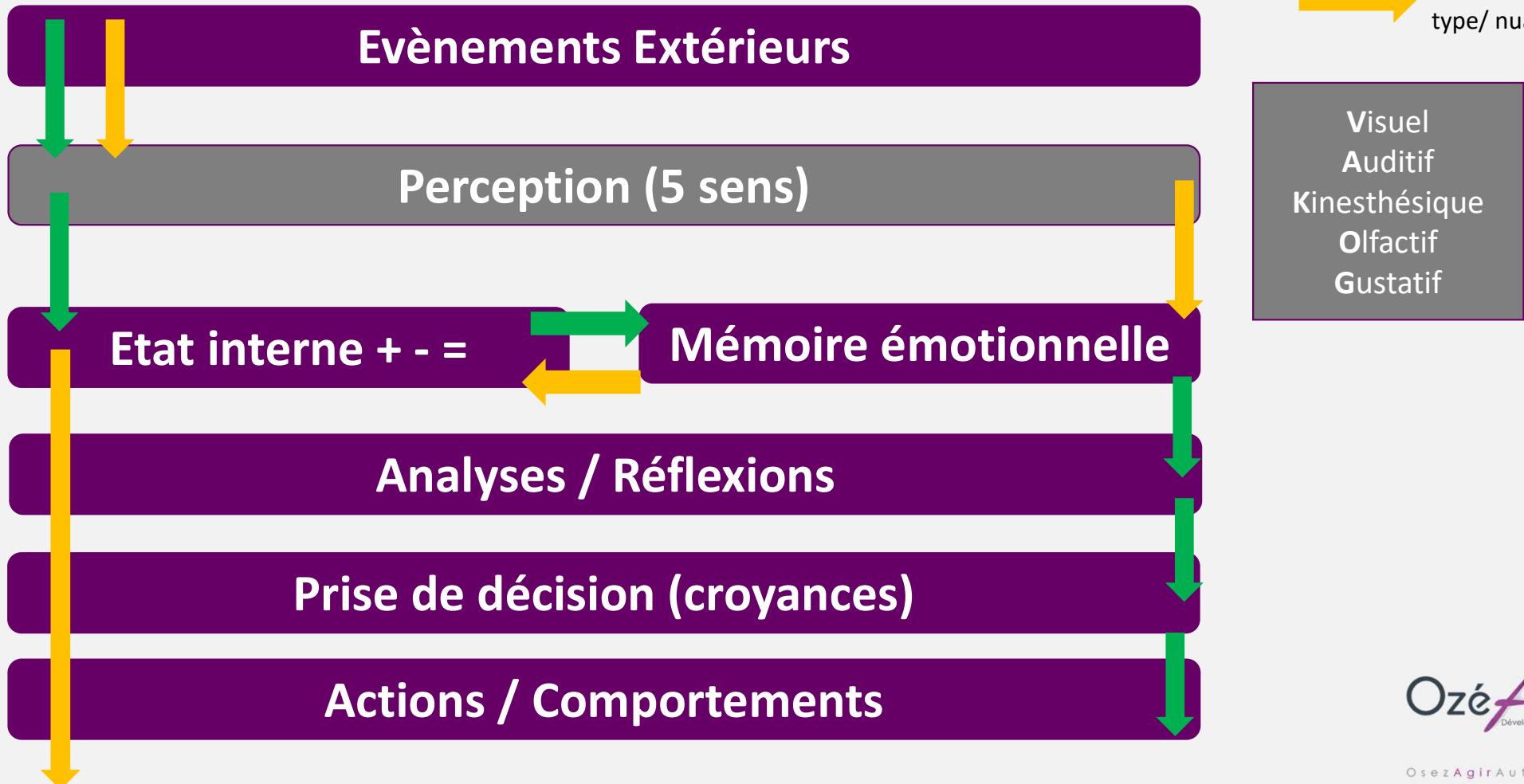
Processus Internes =
Ce que l'on pense

Etat Interne = Ce que l'on sent

Le schéma d'expérimentation

Décodage d'un évènement

- 1^{er} évènement
Evènement
- suivant du même type/ nuance



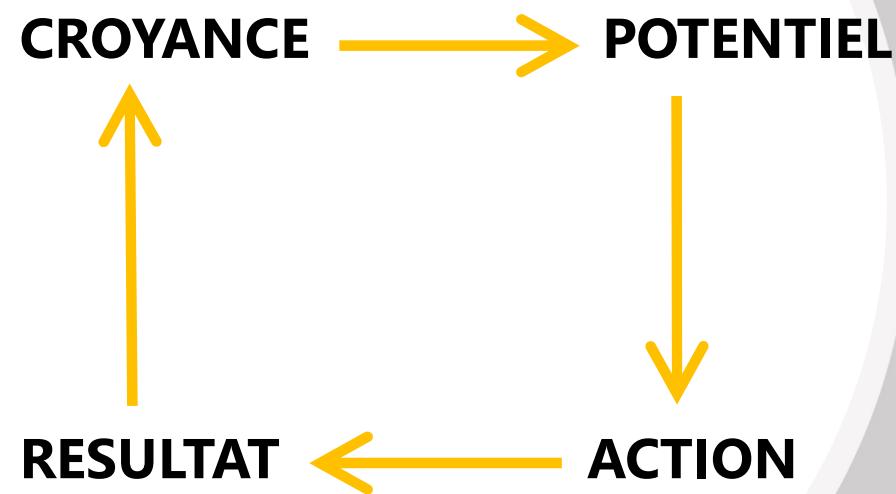
Les postions de vie – Image de soi

C'est une représentation de soi, du monde et des autres qui repose sur des croyances



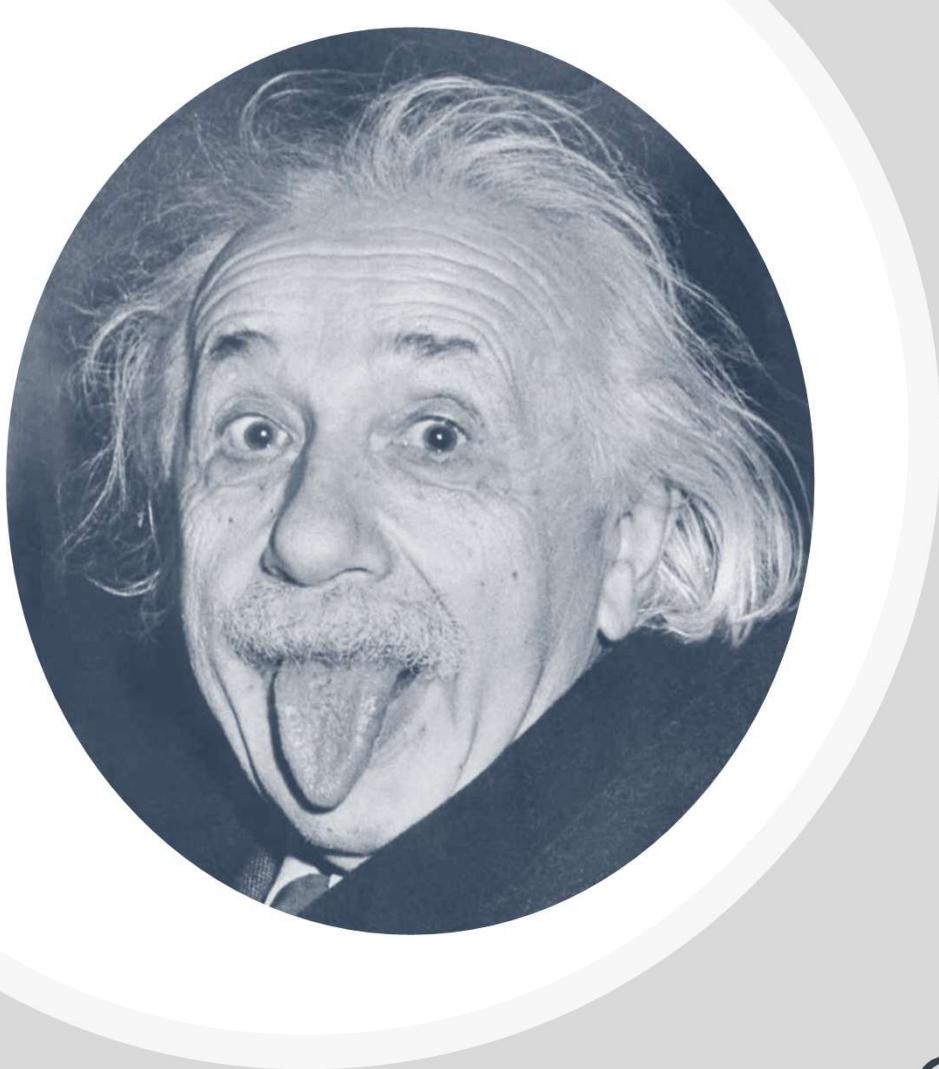
Cette position influence fortement notre état interne surtout en cas de stress

L'impact de nos croyances



L'homme est ce qu'il croit...

Anton Tchekhov



LA FOLIE
c'est de faire toujours
LA MÊME CHOSE
.....et de.....
s'attendre à un RESULTAT
DIFFERENT

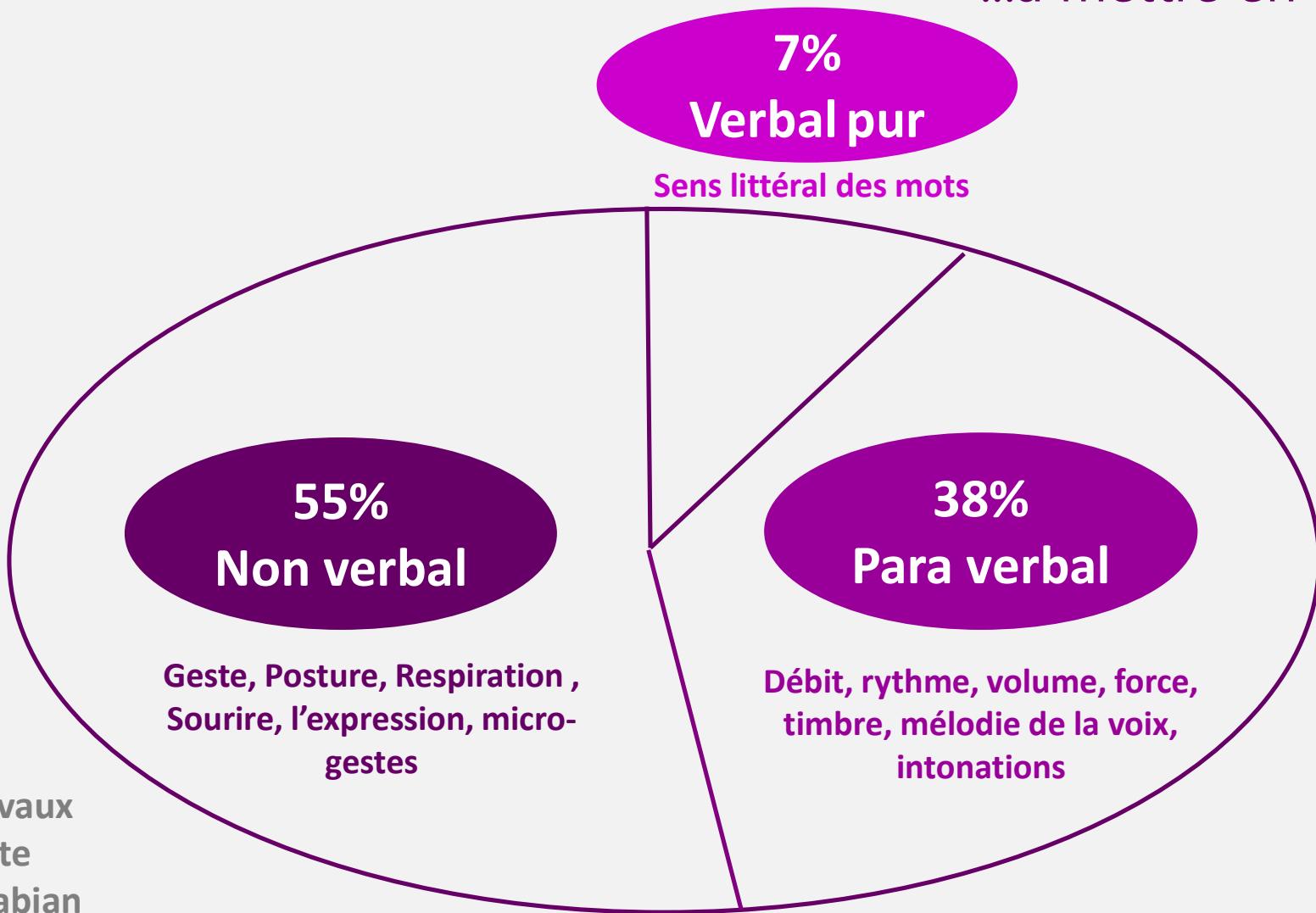
Ozé 
Développement Humain

Osez Agir Autrement

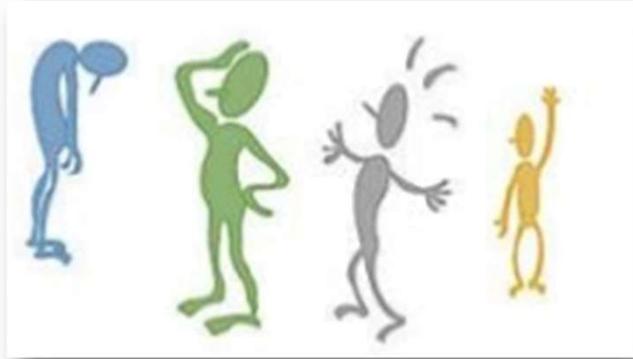
Albert Einstein

Le discours et ses 3 éléments...

...à mettre en cohérence



selon les travaux
du linguiste
Albert Mehrabian

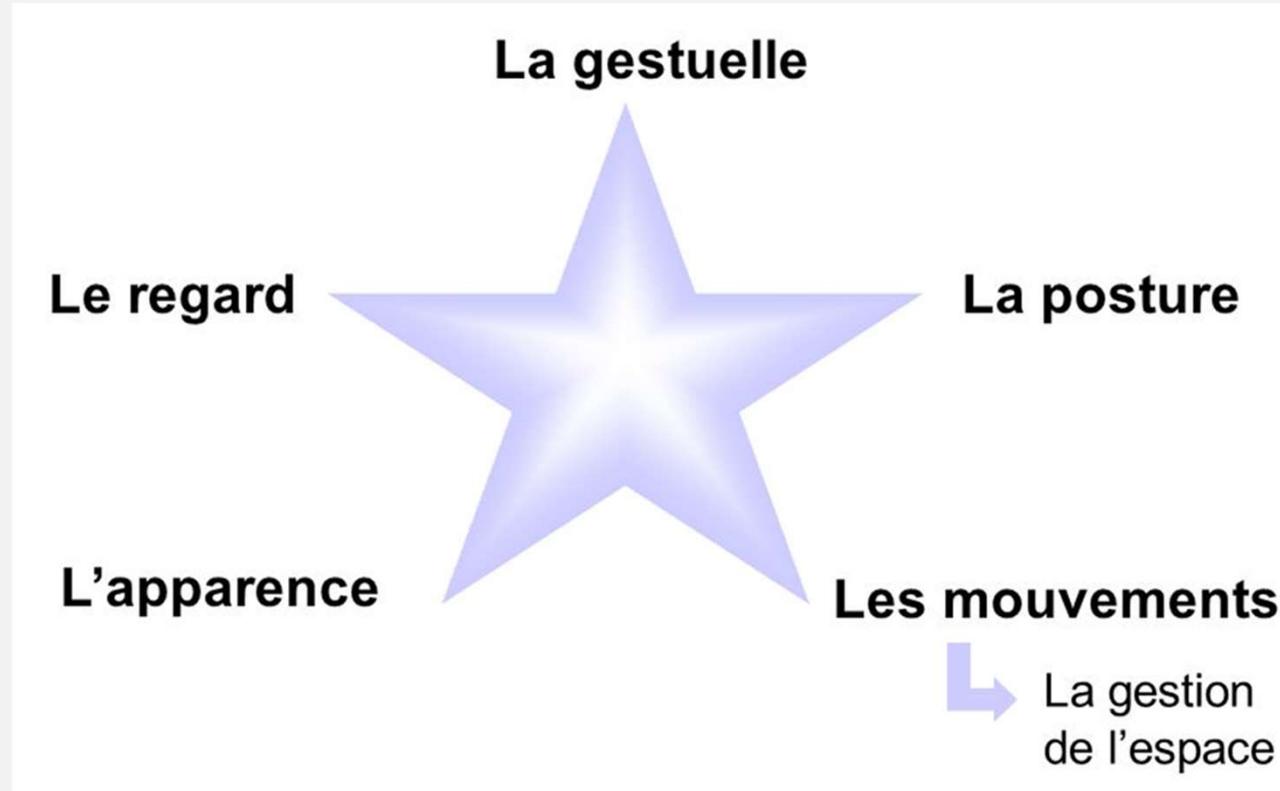


55%
Non verbal

Le non verbal, le para-verbal renseignent sur ce que les autres sont

- Leurs motivations
- Leurs réactions
- Leur statut
- Et parfois même, sur ce qu'ils voudraient nous cacher

Maitriser son comportement physique



« Ce que vous êtes sonne si fort à mes oreilles que je n'entends pas ce que vous dites »

Ralph Waldo Emerson

55%
Non verbal

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement

Posture ?

VS



55%
Non verbal

→ On communique à 80% avec les gestes

Maitriser son comportement physique

Naturel & motivé (niveau d'énergie)

Gestuelle

le langage du corps accompagne les paroles et rend le contenu des paroles vivant et dynamique

→ *utilisez les gestes positifs, extravertis, ouverts, rassurants, précis...*

→ *Occuper l'espace = un contact visuel avec chacun*

Posture professionnelle & ouverte

Ce n'est pas seulement votre voix qui s'adresse à votre auditoire, c'est votre corps tout entier

→ *Rester naturel*

Corps droit : tête, corps, épaules en arrière, pieds bien ancrés au sol, mains le long du corps, paumes ouvertes...

Symétrique =stabilité/ancrage= mieux respirer, charisme

Expressions du visage

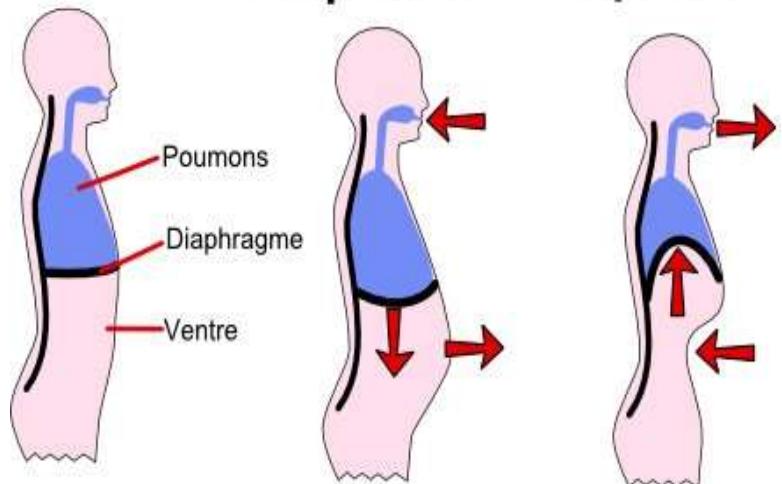
ouverture, sourire, enthousiasme

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement

Respiration abdominale

Inspiration Expiration



1. Gonfler le ventre (yeux fermés + sourire)
2. Relâcher l'air accumulé : « Chhhh »
3. Recommencer

Le pouvoir de la Respiration

Le souffle : faire des pauses pour respirer

Pratiquez la **respiration ventrale** et synchronisez-là avec votre voix (envoyer ce que vous dites par le ventre.)

La voix est liée à la respiration

Décompresser

Se rassembler : 2 séries de 3 respirations profonde par le nez
(soyez en interne)

Plaisanter : dire n'importe quoi = faire descendre la tension

Faire échauffements : voix et muscles

Changer d'air/mouvement : aller faire un peu d'exercice

Utiliser sa physiologie à son avantage

Méthode RSP

Respiration

Sourire

Posture



55%
Non verbal

→ changer la physiologie & la chimie de votre corps

Power Posture



55%
Non verbal

Power-less Posture



55%
Non verbal

Maitriser son comportement physique



- Implication
- Confiance
- Intérêt
- Réactions spontanées
- Relation au public

REGARD & SOURIRE

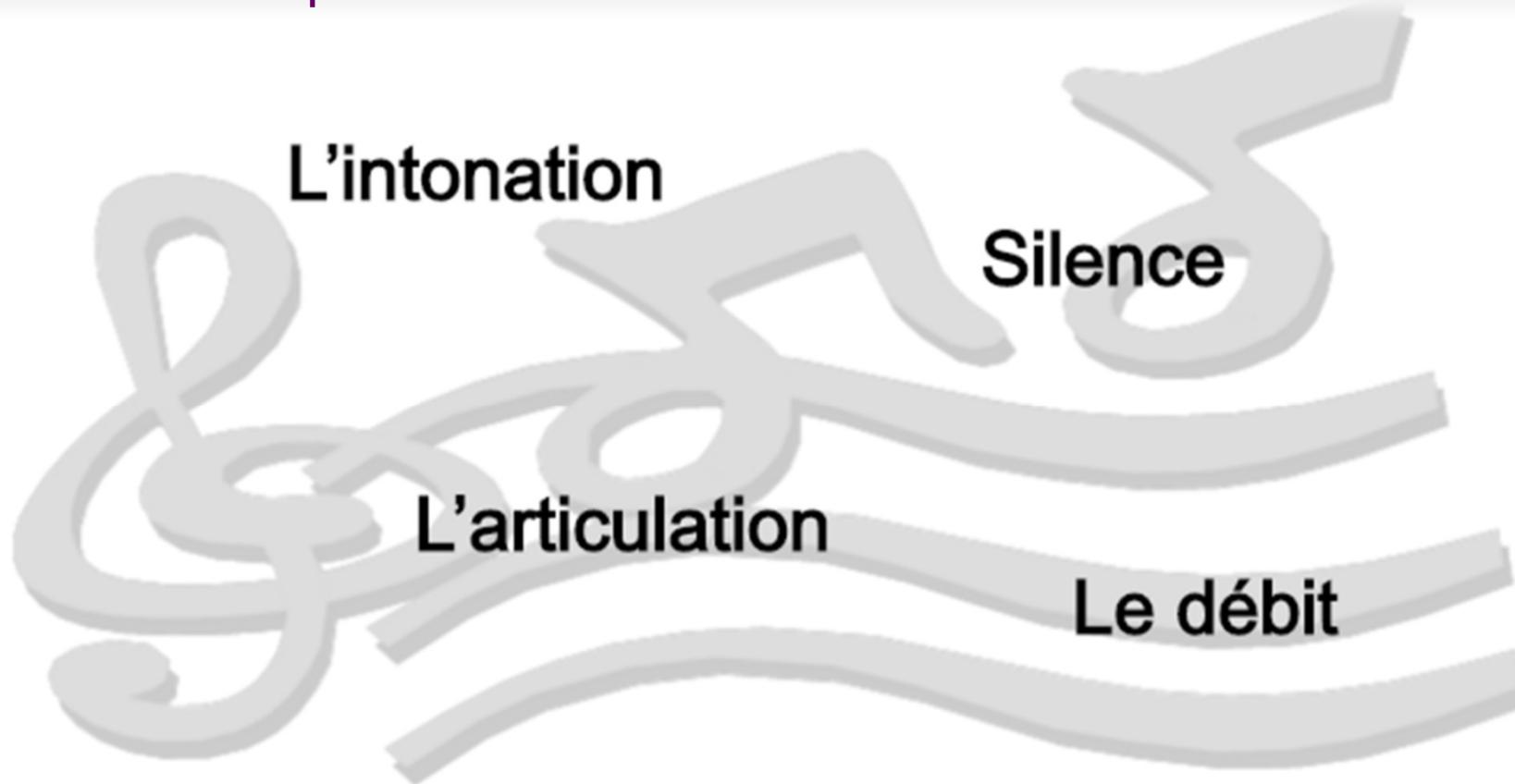
55%
Non verbal

non orale

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement

Maitriser son comportement vocal



Jouer sur les variations

38%
Para verbal

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement



Maitriser son comportement Vocal

La voix

Un bon timbre de voix = charisme & assise auditive
Donne confiance & révèle l'assurance de l'orateur
→ Une clé du leadership !

Astuces

Respirer avec le ventre

Volume : parlez pour être entendu, de manière audible (fort)

Articuler & parler distinctement

Intégrer des silences/ des pauses pour accentuer

Rythmer son discours avec des modulations : faites varier votre voix et pas trop vite (accélération/ralenti/pause)

- ➔ Vitesse d'émission = environ **120 mots/mn**
- ➔ Vitesse de réception = environ **80 mots/mn**

38%
Para verbal



Maitriser son comportement Vocal

La diction - Exercices d'articulation

Crayon horizontal : « Panier piano »

Crayon vertical

Je vais chez ce cher serge !

Je veux et j'exige d'exquises excuses !

Cécile, ces fichiers sont à statistiquer !

Trois – Triste - Tigre



38%
Para verbal

Le pouvoir des silences

Des Pauses/Silences : laisser le temps à son interlocuteur d'assimiler

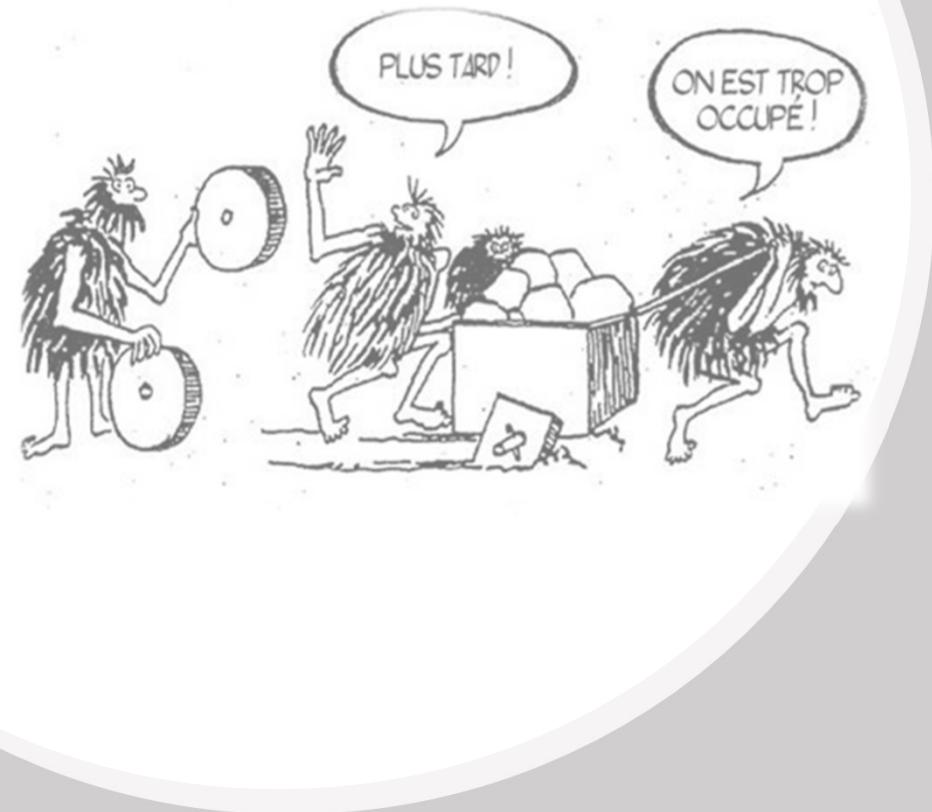
Pour vous un silence peut sembler long, mais pour les auditeurs c'est bien plus court...

Le silence permet de mémoriser, de mettre une emphase autour d'une idée et de remobiliser l'attention

Une grande idée → une pause

Respiration - Intégration - Attention

En amont : Structurer & Organiser



À travers l'organisation de notre discours, l'interlocuteur perçoit la structure de notre pensée

Il comprend notre logique et peut nous faire confiance.

Il nous suit... ou ne nous suit pas.

Pour convaincre il faut démontrer, prouver ce qu'on avance.



P. Mentale

P. Tactique

P. Technique

P. Physique

Pyramide de la performance

Travail & Entraînement

7%

Verbal pur

En amont : PLAN & PREPARATION

Cibler votre message : 3 questions-clés

- 1) **Définir le BUT : Qu'est-ce que je veux dire ?**
mon message principal
- 2) **Quel est l'objectif/l'intention ?**
convaincre, informer, expliquer, sensibiliser,
faire agir, vendre, raconter...
- 3) **Quel est l'auditoire et ses attentes (la cible) ?**
niveau de connaissances, freins...

+ **Qui êtes vous au moment du discours ?**
Déterminer le personnage
& son **énergie** (soft, suave ou tonique)
- + **Votre feeling :** comment vous sentez les choses ?

Etre efficace dans sa communication



3 types de discours = Trouver le bon ton

Informatif : faits, détails, exemples

Persuasif : faits + émotions, histoire, expériences

Divertissant : crée le lien entre votre auditoire et vous

2 méthodes

Thèse / Antithèse pour convaincre

Auditoire déjà convaincu = thèse en 1er sinon l'inverse

Puis synthèse explicite avec rappel idée principale à retenir

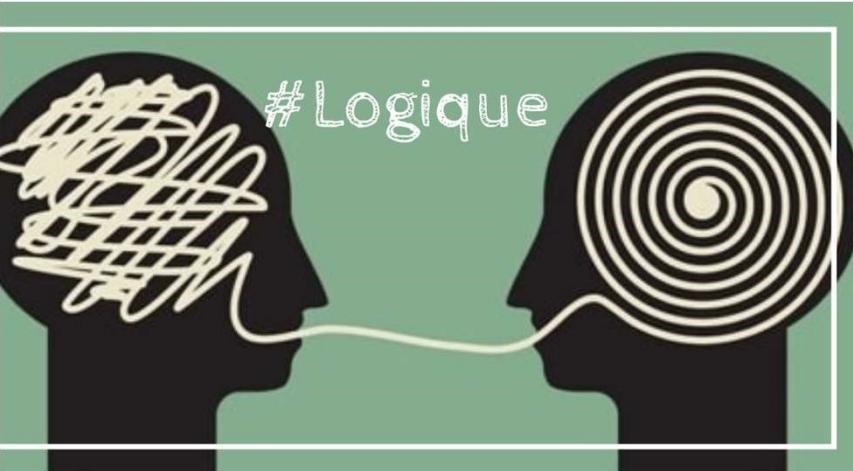
NB : Si experts : finir sur une ouverture et non sur une affirmation

Idée principale (l'accroche et le pourquoi de cette présentation)

=> L'argumentation (avec exemples concrets)

et enfin la solution

PLAN & PREPARATION



Définir le Cadre : temps, lieu, penser à son auditoire

Un début : prévenir du plan avec le déroulé global (+timing?)

Structurer le contenu de manière logique : pour soi & pour l'auditoire (plan)

Dans quel ordre ? Répéter les informations essentielles, faire des liens, soignez les transitions...

Faire vivre le discours + répétitions

Anecdotes, Histoires, Exemples... = reformuler l'idée sous une forme plus concrète & marteler l'idée sous différentes formes

Soigner la conclusion : Synthèse, ce qu'il faut retenir... Une fin qui résume, marque, remercie

S'approprier le discours : S'entraîner....

Apprendre les grandes lignes

Répéter le discours à voix haute – s'enregistrer
(tournure de phrase, pauses, silences...)



Être CLAIR

UTILISEZ un langage positif, simple et compréhensible (cf. Schéma Déperdition du message)

Faire simple = simplifier le message

Phrases courtes : sujet + verbe+ complément

Une seule idée/phrase : idée +argument + exemple

Être précis : donner des détails :

où, quand, comment, pourquoi, combien, etc...

Être concis : Parler d'une chose à la fois.

Ne pas se laisser emporter par son propre discours (maîtriser les associations d'idées).

Complet : Prendre soin de développer complètement sa pensée pour que l'on nous comprenne



Storytelling

Le storytelling est une méthode de communication qui repose sur l'art de la narration pour captiver son audience.

Cette technique vise à renforcer l'adhésion de son public en donnant du sens à ses récits et en y ajoutant de l'émotion pour faire passer des messages parfois complexes.



Analyse de storytelling

Emmanuel Faber - Cérémonie Remise
Diplômes HEC
<https://youtu.be/Jx-X8teJAfA>

Discours de Steve Jobs à Stanford en
juin 2005
<https://youtu.be/x1Z9Ggqr84s>



5 façons originales de débuter & pimenter votre prise de parole

1/ Narrer une histoire captivante : parlez d'une mésaventure que vous avez su gérer et qui vous a inspiré une solution en rapport avec le message que vous souhaitez transmettre.

Le **storytelling** est une technique qui permet de **susciter l'intérêt** de votre public, et votre anecdote fera peut-être écho à une expérience partagée (maxi 1 à 2 min)

2/ Mettre en avant un chiffre ou un fait : entrer dans le vif du sujet de façon explicite. un chiffre ou un pourcentage étonnant **pose le cadre tout en suscitant l'intérêt**.

Ex : conférence sur la création d'une appli : contrairement à ce qu'on pourrait penser, les utilisateurs les plus assidus sont des femmes, entre 25 à 55 ans.

Lorsque vous préparez votre intervention, tentez de trouver **un fait qui vous interpelle**. S'il vous a étonné vous, il étonnera aussi votre auditoire !

3 / Une photo intrigante : créer la rupture et capter l'attention en quelques secondes, parfois **une seule image suffit**, si elle est esthétiquement assez impressionnante pour attirer le regard.

Ex : vous traitez d'environnement ? Un cliché d'un animal sur le point de disparaître

4/ Une courte vidéo : la **dimension visuelle** joue un rôle de catalyseur en quelques secondes. Cela vous laisse le loisir de **rebondir**, devant un public déjà acquis.

*Ex : Une vidéo avec de courts témoignages sur le sujet traité. L'avantage ? Cet interlude, basé sur l'humain, suscite **une réaction émotionnelle** chez le spectateur, tout en le **divertissant**.*

5/ Un accessoire audacieux : Votre discours parle de concurrence, de combativité, de challenge ? Symbolisez cela avec un objet sportif (une raquette, un ballon de rugby...) qui **illustrera votre propos** avant même que vous ouvriez la bouche. Surprise garantie !

Le public voudra alors connaître la raison de sa présence.



P. Mentale

P. Tactique

P. Technique

P. Physique

Pyramide de la performance

Secret
de la
confiance ?



Une des clés du SUCCÈS
est la confiance en soi.

Une des clés de la
confiance en soi
est
la PRÉPARATION.

Arthur Ashe

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement

Comment manger un éléphant ?



Chaque occasion est bonne pour s'entraîner...

Osez poser des questions en conférence...

Décider et s'entraîner

Passer des étapes pas à pas

Réduire l'incertain

Libérer les appréhensions

C'est la répétition et l'expérience qui font les bons orateurs !

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement



S'imprégnier

Parler de sujets qui vous tiennent à cœur

Ou recherchez l'intérêt que ce sujet vous inspire

Conviction et Intérêt
pour ce que vous dites

+

Authenticité
(Anecdotes personnelles)

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement



Gestion du stress et des émotions



palpitations, rythme cardiaque
qui fait vibrer la voix, mains
moites, jambes qui flanchent !

Gestion du stress

Niveau de stress Zéro n'existe pas

Personne n'aborde une prise de parole
sans stress → enjeu

Mauvais stress → paralyse
Bon stress → énergie

Transformer son trac en énergie!

Peur, enjeux, jugement...

VS

CONFiance
(habitude & Préparation)



Le stress : KEZAKO ?

Déséquilibre entre
la perception des contraintes de
l'environnement
et la perception de ces propres
ressources pour y faire face

Définition
« l'ensemble des réactions produites par
l'organisme pour s'adapter à une
situation précise, grâce à des
mécanismes biologiques, comme la
sécrétion de certaines hormones, et
psychologiques, comme la mise en place
de stratégies de défense »

Le Stress à quoi ça sert ?



Utile & Nécessaire à la survie

Normal, c'est la répétition et son intensité qui pose problème

Pas tous égaux : chaque situation sera vécue ou non comme stressante, selon la personnalité de chacun.

Stress = une indication, une énergie

Solutions

modifier nos pensées, nos comportements dans des situations jusque-là vécues dans la tension

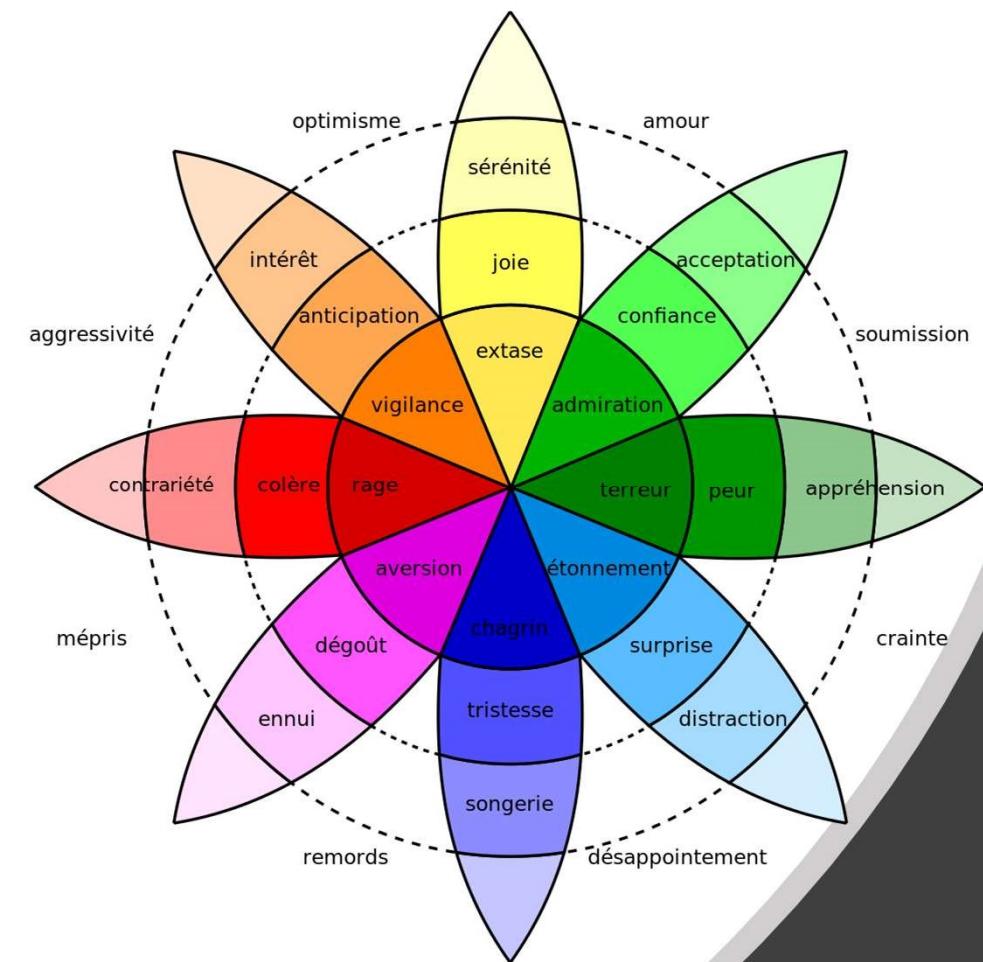
= modifier les réactions de notre organisme

= apprivoiser son stress



J'é connaître

Comprendre
ses émotions
et s'en servir

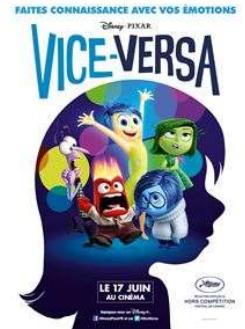


Qu'est-ce qu'une émotion ?

Les émotions sont des réactions physiques face à une expérience.

Elles sont dues à des phénomènes neuronaux qui modifient notre structure chimique, momentanément.

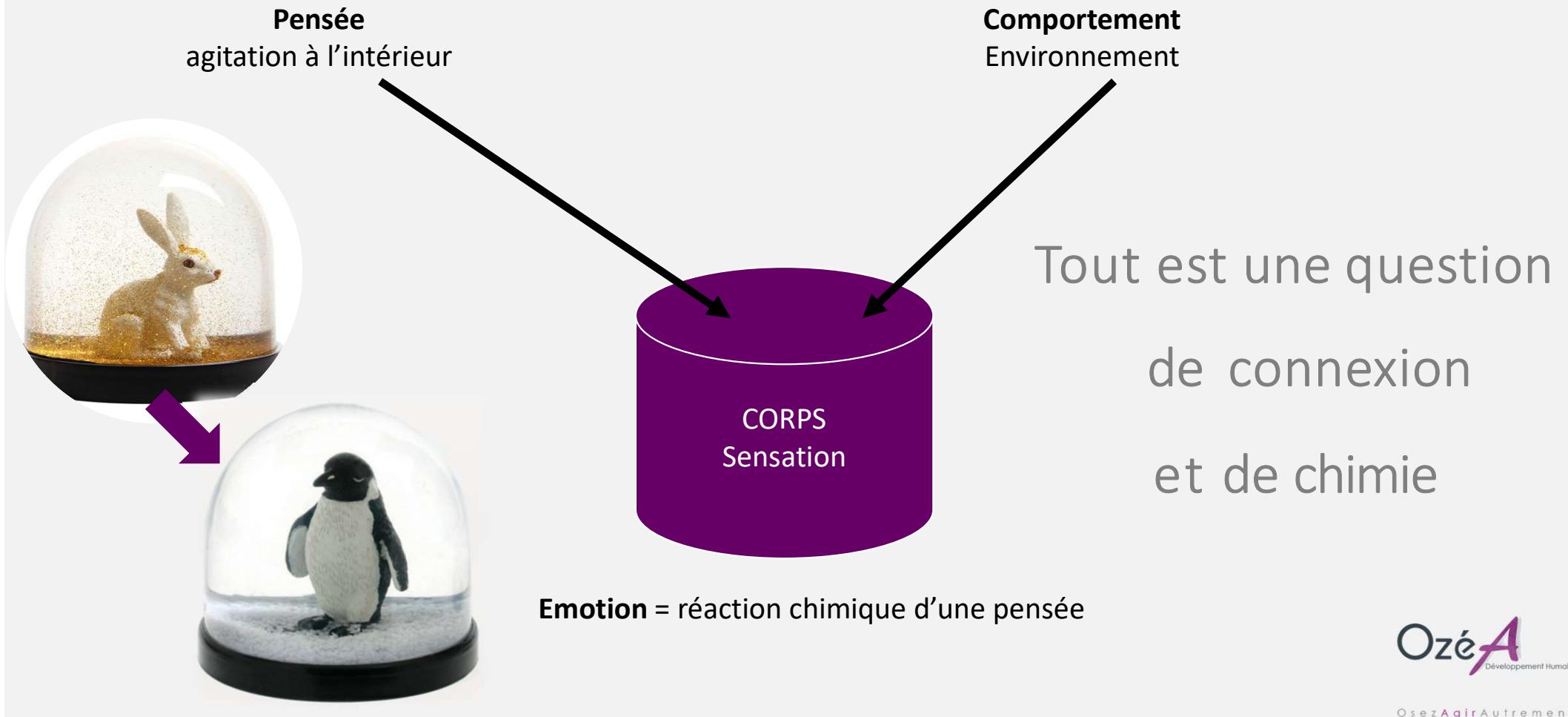
- Olivier Elissalt -



Les émotions de bases ?



Que se passe t-il en nous ?



Comprendre ses émotions

Qu'est-ce que je ressens ?
Pourquoi je le ressens ainsi ?



Rôle des émotions

Des signaux nécessaires

Le cerveau recherche le plaisir et l'évitement de la douleur

Les voyants ne sont pas agréables mais utiles et si je n'écoute pas signal augmente !



Magie du cerveau....
pas de différence entre
passé, présent, futur ou imaginaire

é-motion

énergie qui invite à agir...



PEUR

« Voila ce qui pourrait arriver si tu n'agis pas »

COLÈRE

« J'ai besoin que mes valeurs soient respectées »

TRISTESSE

« Je suis disponible pour un renouveau »

JOIE

« Je suis dans la bonne direction... »



Tout changement commence
par un alignement

Utilisez ses émotions à son service

- 1# Je ressens quelque chose...
Accueillir/Accepter son état actuel
- 2# Où ça ? Comment ça s'appelle ?
- 3# Qu'est ce que ça m'invite à faire ?
- 4# Qu'est ce que je CHOISIS de faire maintenant et/ou après ?

Osez Agir Autrement

OzéA
Développement Humain

Osez Agir Autrement

LA PEUR
une opportunité



Impact des éléments
comportementaux

PE(u)R



Agression



Inhibition



Fuite



PEUR FOCALISER sur le meilleur scénario

Apprendre ? Grandir ? Inspirer ?
même si je suis nul je vais inspirer quelqu'un à oser le faire...

C'est quoi le scénario qui vous apaise ?

Mettre attention sur ce qui fonctionne !

Réalisateur de film : mettre attention sur la plus belle chose qui puisse se passer

Etre dans le JEU

VS

L'ENJEU



Gestion du stress

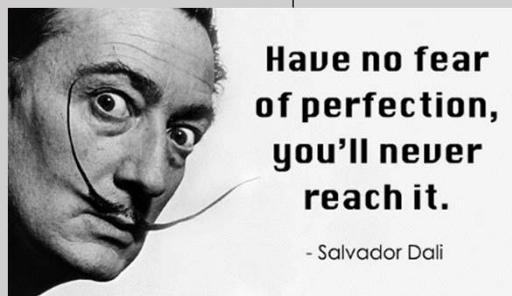


Viser la perfection

=

pression inutile & enjeu impossible

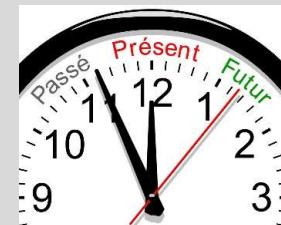
- Se donner le droit à l'erreur
- Accepter de faire des erreurs



Le pouvoir de l'instant présent



Revenir sur le présent
= focaliser sur ce qu'il y a
autour de soi



La pleine conscience
= focaliser sur les sens & ce que
l'on ressent maintenant



Exercice :

- 5 choses que je vois
- 5 choses que j'entend
- et 5 choses que je sens
- + RSP



Quelle estime vous vous portez?

Un état d'esprit confiant

L'estime de soi détermine la valeur de votre message

« Si vous ne pensez pas que ce que vous avez à dire est intéressant, pourquoi les autres y prêterai attention ? »

→ Estime =Confiance =Se sentir compétent

L'assurance permet

d'exprimer des sentiments positifs ou négatifs

d'accepter la critique, les défis et la confrontation

de surmonter les conflits

Un état d'esprit positif & authentique !



« Je n'aime pas parler en public »
« Je n'ai pas envie de le faire »

→ cercle vicieux → pas de progression !

Associez-vous à quelque chose de positif, qui porte, positionnez-vous dans une dynamique qui vous permettra d'être motivé et convainquant.

55%

Non verbal

Souriez

Conditionnement automatique

C'est communicatif !



L'enthousiasme est magique !

« Rien de grand n'a jamais été accompli sans enthousiasme »
Ralph Waldo Emerson

Libérateur

Donne de l'énergie

Est communicatif

Aptitude à développer avant même de parler : SOURIRE & CONVICTION

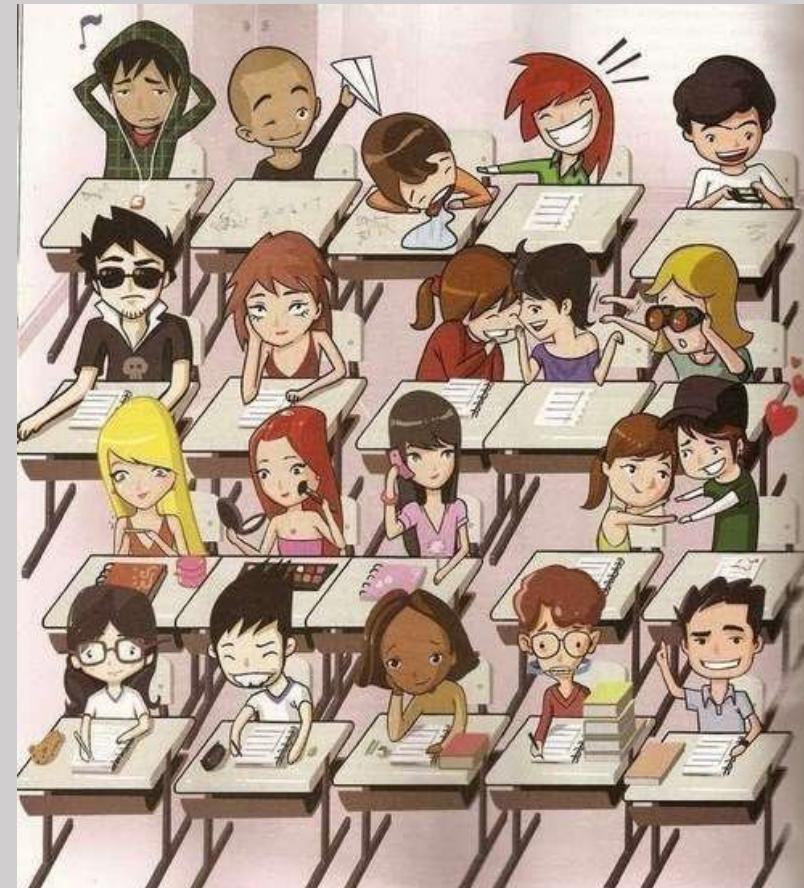
Croire que ce que l'on raconte est la chose la plus importante - donner envie, ce que l'on fait est génial



VOUS !

Juge intérieur intransigeant
et « auto-saboteur »

Dompter votre pire ennemi....





Peur d'être jugé ?

Focaliser sur l'objectif de la présentation et son sujet

Exprimer au public son trac si nécessaire

Mise en mouvement du corps : faire de l'exercice, respiration

Trouver des ressources : repérez 3 ou 4 personnes souriantes dans l'auditoire, notes sur une fiche bristol

Regardez tout l'auditoire (fond et côtés)

Fixez-vous des axes aux 4 coins de la salle



Se focaliser sur l'objectif de la présentation et sur son sujet et pas sur son stress

Etre focus

Garder son objectif en tête

État d'esprit focalisé et concentré

Se concentrer sur le contenu





Mettre toute les chances de son côté

Tenue professionnelle

Préparation du discours : plan, mots clefs, choix du vocabulaire...

Relecture/correction du support visuel (PPT, Prezi, Canva...) = permet de suivre votre exposé et votre raisonnement

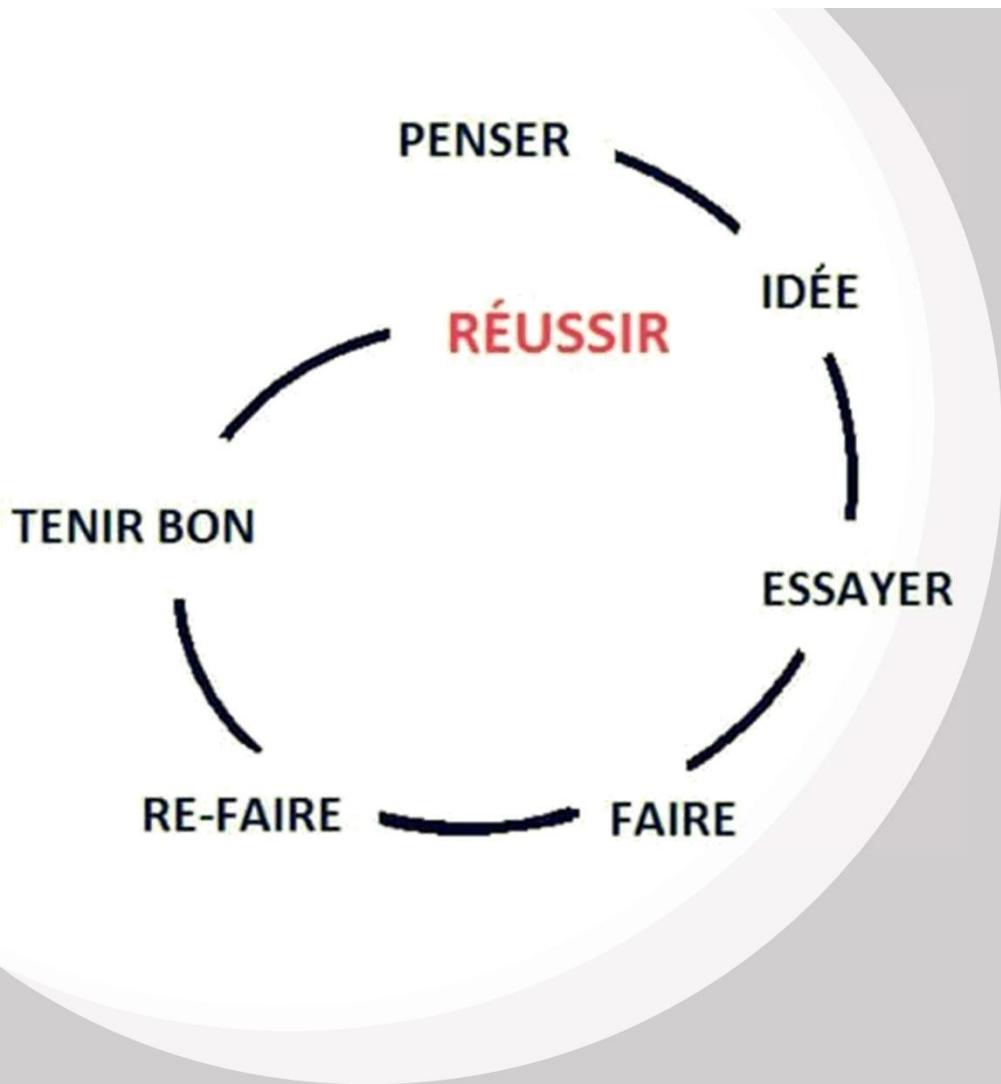
Répétition & chronométrage = respecter le timing

Laisser du temps pour réfléchir - intégrer

Communiquer des émotions

Interagir avec le public

Penser à agrémenter votre oral pour garder l'attention du jury



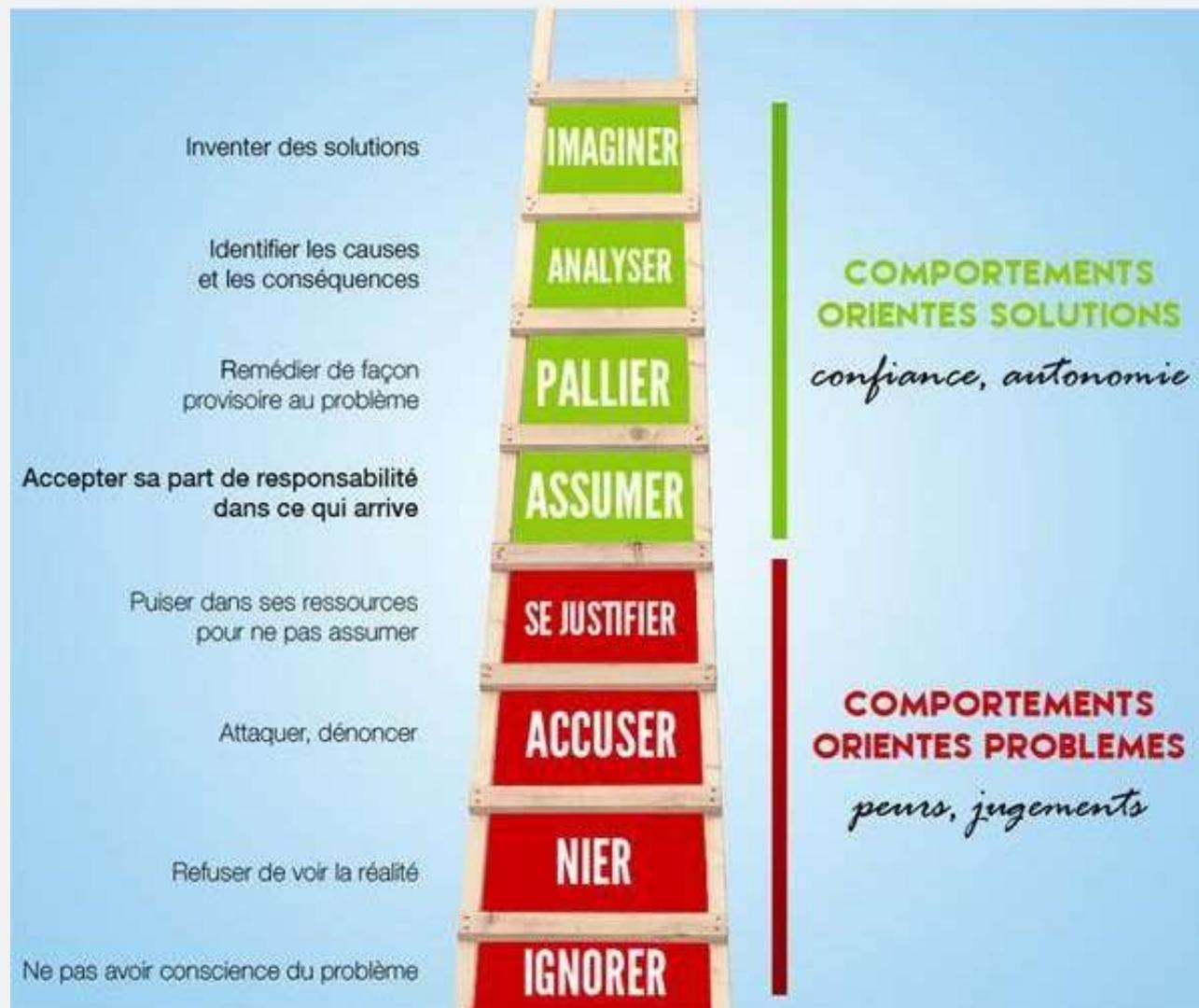
Boucle de la réussite

A vous de jouer !

Plan d'action ?

Engagements ?

L'échelle des comportements



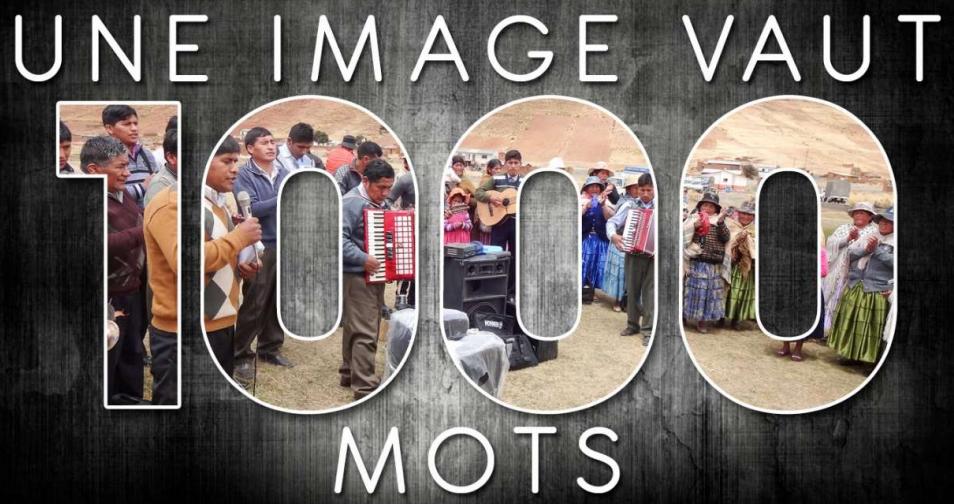
S'engager dans l'ACTION

Prendre des initiatives

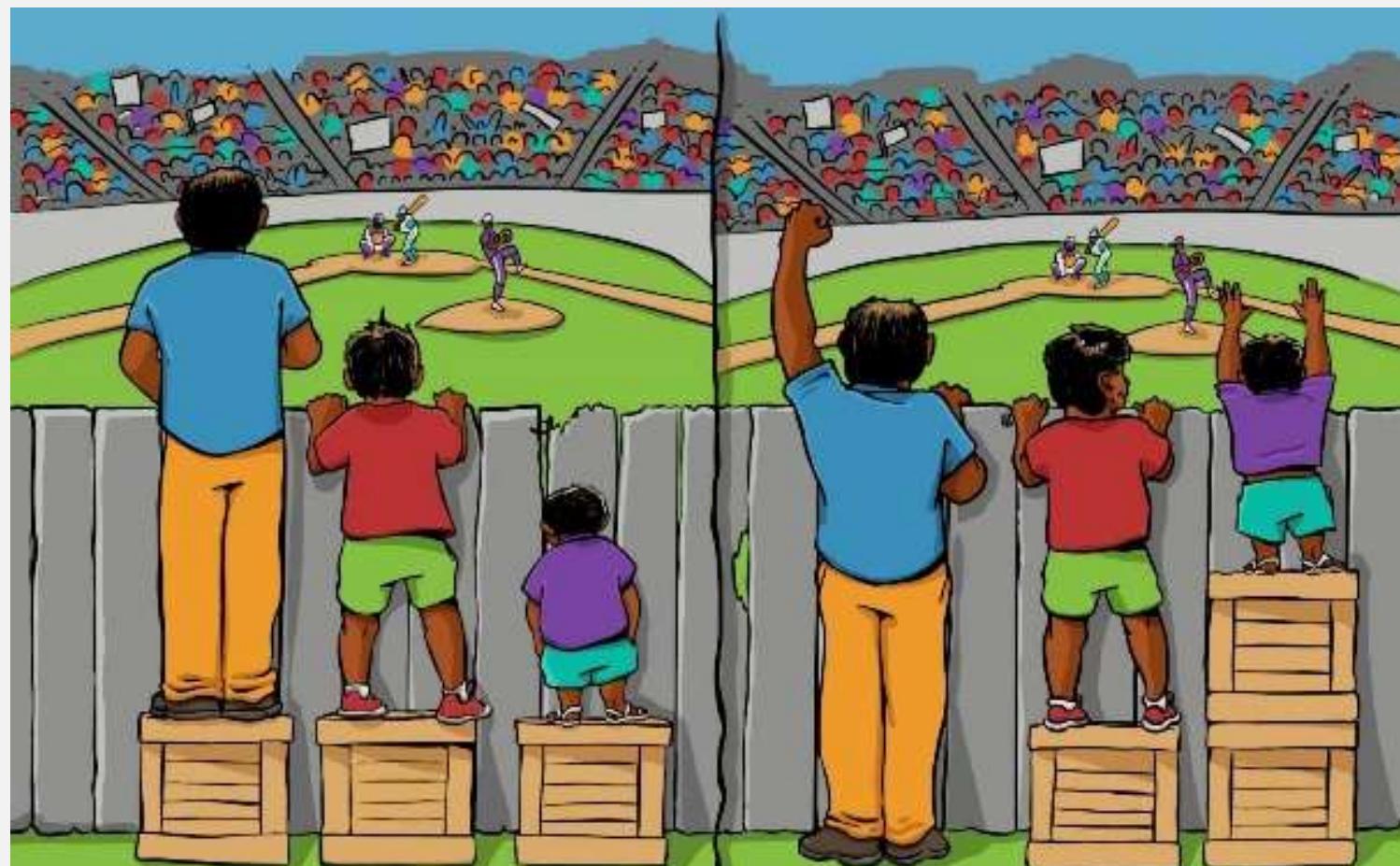
Assumer ses responsabilités et ses choix

Se focaliser sur les solutions (le comment) plutôt que les problèmes

UNE IMAGE VAUT
1000 MOTS



Astuces Communication écrite



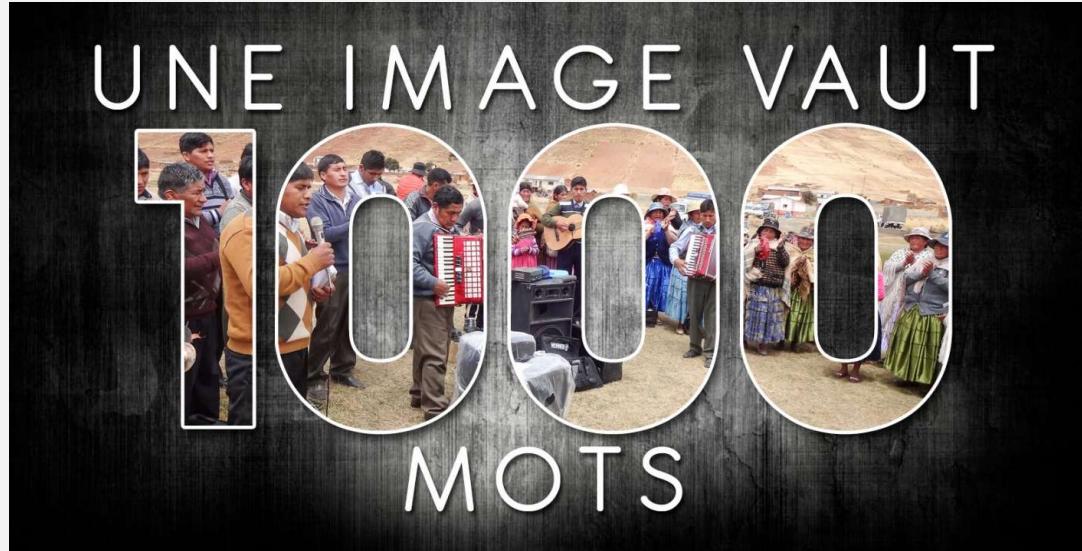
ÉGALITÉ

ÉQUITÉ

S'appuyer sur un support



Connaitre son support = conserver la connexion avec l'auditoire



Rester silencieux si l'information présentée est dense (silence)

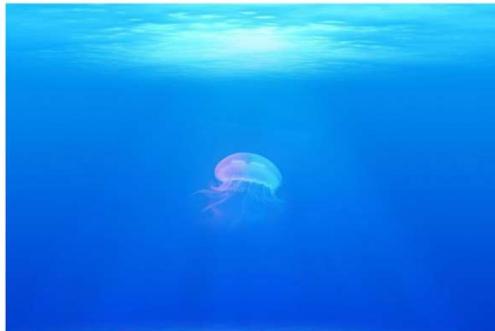
Recenter l'attention : Dès que votre support a joué son rôle, ou lorsque vous précisez une explication, éteignez le projecteur (touche « B »)

Ozé
Développement Humain

Osez Agir Autrement

Les méduses

Actuellement, plus de mille espèces de méduses ont été répertoriées dans le monde entier.



VS

L'homme a découvert plus de **1 000** espèces de méduses dans le monde.



Les éléments de forme



Phrases courtes

Développer une idée principale par phrase

Dévoiler le plus souvent l'essentiel en début de phrase

Utiliser le vocabulaire dans son sens premier

Choisir des mots simples

Construction simple : sujet - verbe - complément

Ecrire à la forme active



Zoom sur
la réponse
aux
questions



**2 oreilles et 1 bouche....
= écouter 2 fois plus qu'on ne parle**

Écouter la question et en voir l'opportunité

S'intéresser, se montrer disponible, heureux de la question

Se forcer au silence (ne pas interrompre)

Ecouter au lieu de penser à la réponse

Comprendre le sens de la question et sa position (besoins, contraintes, etc)

Poser des questions de reformulation si besoin ou demander des précisions

A EVITER

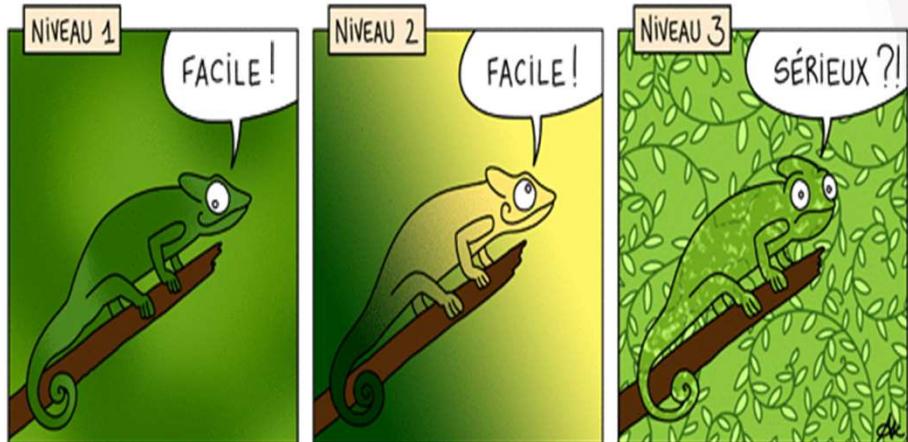
« Comme je vous l'ai dit.... »

Répondre par oui ou par non

Se braquer

Jargon

Créer le rapport agir comme un explorateur



La distance de l'interlocuteur correspond au territoire qu'il délimite autour de lui

La synchronisation sur la posture et les geste à refléter, sans mimer pour aller non verbalement à sa rencontre

La voix, le rythme, le volume et le timbre à accorder à votre interlocuteur

L'état d'esprit : parlez le langage de la passion à un passionné. Gardez le ton professionnel si c'est le sien, adoptez un ton informel s'il se relaxe

Les représentations sensorielles : choisir les mots en relation avec ses clés d'accès (V.A.K.O.)

Pause

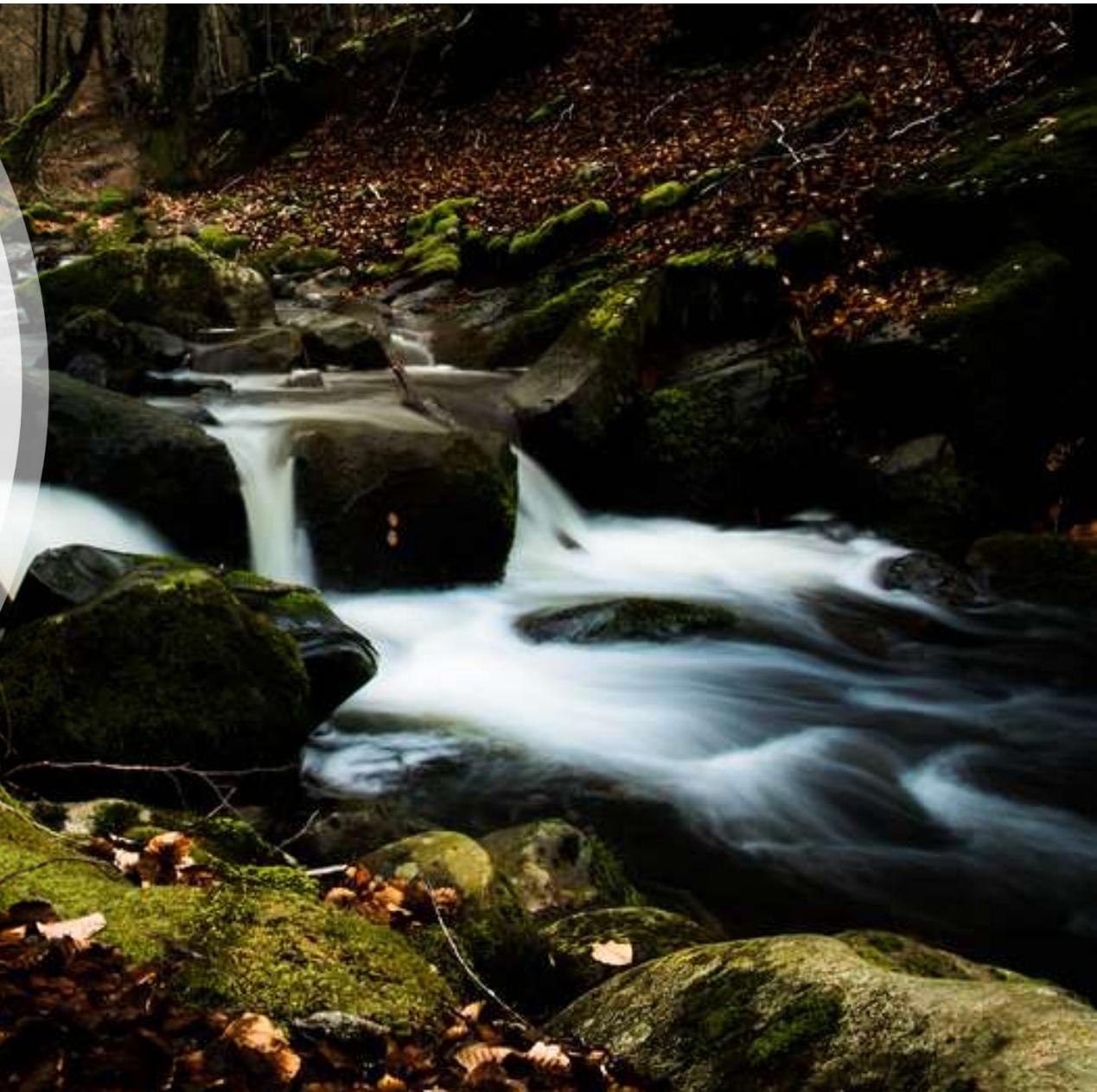
Savoir se
relaxer

Le POUVOIR de la MEDITATION et de la PLEINE CONSCIENCE

« 20 minutes de pratique quotidienne contribue à la réduction de l'anxiété, du stress, la tendance à la colère et la dépression »

Pourquoi ?
Prendre en charge sa santé globale

La pleine conscience
= un état de présence à Soi
(état d'éveil, de réceptivité totale)





La cohérence cardiaque compagnon anti-stress de tous les jours

OÙ PRATIQUER ?

Dans les transports en commun, dans une file d'attente, au bureau, toutes les occasions sont bonnes pour prendre quelques minutes pour se recentrer sur ses sensations et prendre le temps de respirer profondément.

EXERCICE D'ANCRAGE SUR SA RESPIRATION

Au calme, se recentrer sur sa **respiration**
On compte dans sa tête 5 secondes **sur l'inspiration**
et on expire 5 secondes **sur l'expiration**.

Une minute suffit pour ressentir des résultats et se sentir plus détendue.
L'idéal est de pratiquer l'exercice pendant au moins 3 minutes.

<https://www.youtube.com/watch?v=bM3mWlq4M8E>



Discipline VS Efforts

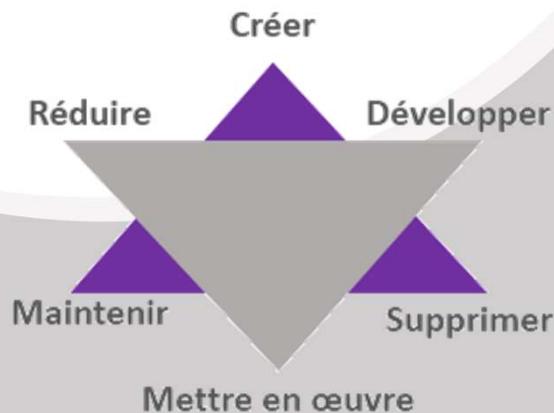
**concentrer son énergie
pour créer du nouveau,**

**plutôt que de se battre
contre l'ancien**

Installer quelque chose dans ma vie (= entrer dedans)
une évidence ➔ donc même plus un effort

Les 3 C

ce que je **Cesse**
ce que je **Continu**
ce que je **Commence**



BILAN PERSO & INTEGRATION

Qu'est ce que j'ai ressenti ? (émotion)

Qu'est ce que j'ai appris ?

Qu'est ce que j'ai appris qui va mettre utile immédiatement ?

Qu'est ce que j'aurai envie de transmettre ?

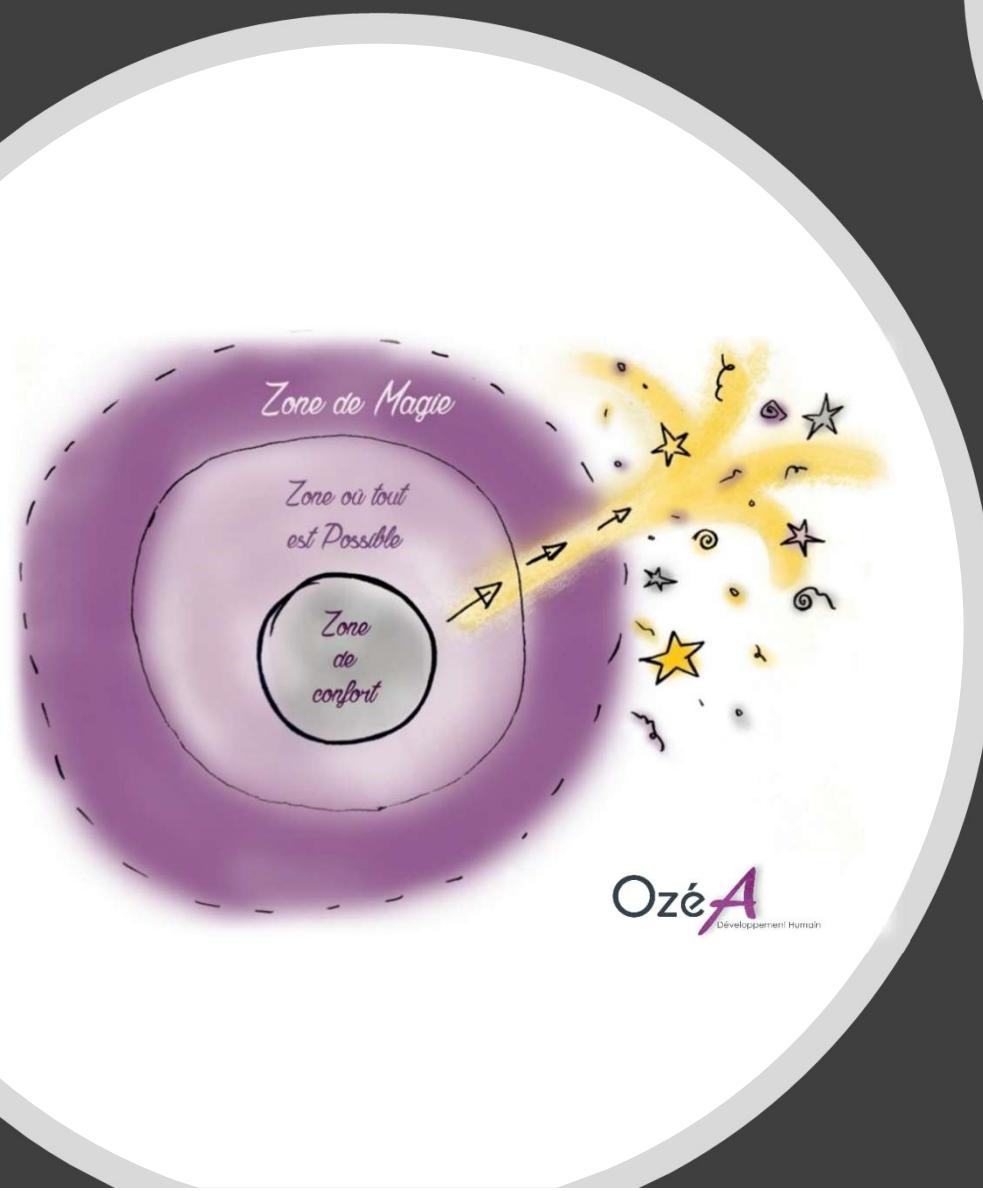
Vos éléments de confort (ce sur quoi vous pouvez vous appuyer)

Vos objectifs de progrès (ce sur quoi vous devez progresser)

Quelles actions je décide de mener dès aujourd'hui pour progresser (plan d'action SMARTER) ?

Vos moyens pour y parvenir

Les bénéfices recherchés



Marie-Laure LAPIERRE
marie-laure.lapierre@ozea-dh.com
www.ozea-dh.com

« L'homme est ce qu'il croit... »
Anton Tchekhov

@ vous de jouer !