



La prise de parole en public

Pr. Chaimae KHALLOUQ

le but de prendre la parole en public



- ❧ Surmonter sa timidité et maîtriser son émotivité.
- ❧ Prendre conscience de la façon dont on s'exprime et des difficultés que l'on a à se faire comprendre.
- ❧ Développer les facultés d'écoute, de reformulation et de contrôle face à une situation précise.
- ❧ Surmonter les émotions.
- ❧ Structurer ses messages.

La prise de parole en public



Est le processus de parler à un groupe de personnes d'une façon structurée prévu pour:

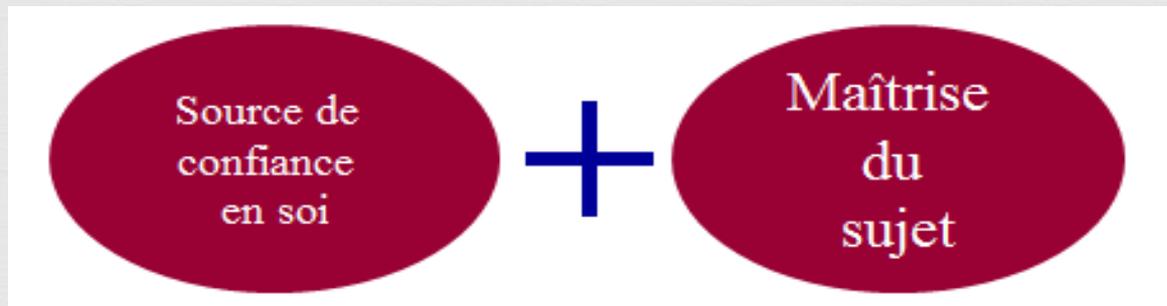
- ∞ informer (des idées à faire passer);
- ∞ influencer (convaincre et persuader);
- ∞ Amuser les auditeurs (distraire).

En utilisant une communication verbale et non verbale.
C'est **un art** qui demande des techniques.

L'importance de la préparation



Une bonne préparation de l'intervention



Meilleure gestion du trac

Les étapes de la préparation



Avant : L'étape de préparation vous permettra d'éviter le trac et aussi d'être à l'aise quel que soit le lieu. Il faut :

- ✓ Maitriser le sujet.
- ✓ Répétez, répétez.
- ✓ Faire un plan pour la présentation.
- ✓ Des simulations.
- ✓ Vérifier le matérielle.
- ✓ Choisir une tenue adéquate.

Les étapes de la préparation (suite)



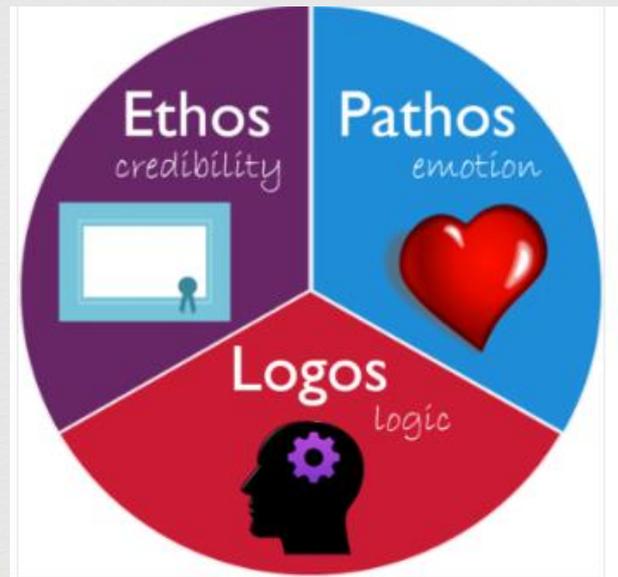
Pendant

- ✓ Utiliser efficacement la respiration pour gérer son trac et sa concentration.
- ✓ Faire des pauses.
- ✓ Adopter une gestuelle adaptée à son message.
- ✓ Placer et porter sa voix (Ne parlez pas trop vite, Ne parlez ni trop fort, ni trop faible)
- ✓ Développer sa présence et son charisme.

Les trois dimensions d'une rhétorique



la notion de rhétorique est définie comme l'art de persuader par le langage en mettant en avant les dimensions du *logos*, *ethos* et *pathos*.





☞ la réussite d'une prise de parole en public dépend de l'articulation entre ces trois dimensions de la persuasion : *logos*, *ethos* et *pathos*.



Afin **d'attirer l'attention de son auditoire**, voici trois techniques brise glace "**l'ice breaker**":

1) **L'anecdote** : il s'agit d'amener le sujet en se servant d'une comparaison ou d'un fait divers qui lui est directement lié.

2) **La question rhétorique** : consiste à impliquer l'auditoire en l'invitant à réfléchir sur un point lié au sujet.

3) **L'histoire drôle** : Son but est de détendre l'atmosphère.



Pendant l'intervention

- Structurer l'intervention en marquant les transitions (annonce des parties suivantes..)
- Illustrer ses propos (exemples...)
- Détendre l'atmosphère

Maitriser sa voix



Pour se faire écouter, il faut opter pour:

- Une voix intense.
- Un rythme et débit.
- Un ton .
- Une Prononciation / Articulation.



Savoir Articuler:

**Un chasseur sachant chasser doit savoir
chasser sans son chien**

Maitriser son style



Pour se faire comprendre, il faut opter pour :

- Un vocabulaire simple, précis;
- Eviter les mots négatifs;
- Savoir reformuler en termes simples.

Maitriser sa communication non verbale



- ❧ Le regard (Maintenir le regard, Regardez votre public, ne le fuyez surtout pas, il pourrait vous échapper...)
- ❧ La posture (être face à l'auditoire, libérer ses bras et ses mains, avoir une posture correcte.)
- ❧ Un style vestimentaire adéquat.
- ❧ La gestuelle : faire attention aux mouvements des mains et des pieds.

A la fin de la prise de parole



- ☞ Une synthèse des points traités.
- ☞ Impliquer l'auditoire (ouvrir le débat).
- ☞ Gérer les questions et les provocations avec zénitude.
- ☞ Remercier l'auditoire.

Pour résumer



Matérielle



Soigner la préparation matérielle de votre présentation (contenu, illustrations...)

Intellectuelle



relire son contenu et le maîtriser, rechercher des exemples pour illustrer le contenu, apprendre la 1ère phrase par cœur

Psychologique



être prêt en avance
respirer profondément
visualiser la scène sous un angle positif
dédramatiser la situation
se souvenir de ses expériences positives

Inéluctable : Synonyme de "inévitable«

Concomitant : Désigne deux événements ou idées qui se produisent simultanément.

Indubitablement : Utilisé pour exprimer une certitude absolue.

Inhérent : Se dit de quelque chose qui fait partie intégrante de quelque chose d'autre.

Tacite : Qualifie quelque chose d'implicite, non exprimé ouvertement mais compris.

Plausible : Se dit de quelque chose qui semble convaincant.
Par ex: « des arguments plausibles »

Déférence : Marque de respect profond envers quelqu'un.

Aberration : Quelque chose de totalement illogique ou déraisonnable.

Équivoque : Qui présente une ambiguïté ou peut prêter à différentes interprétations.