



# **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:

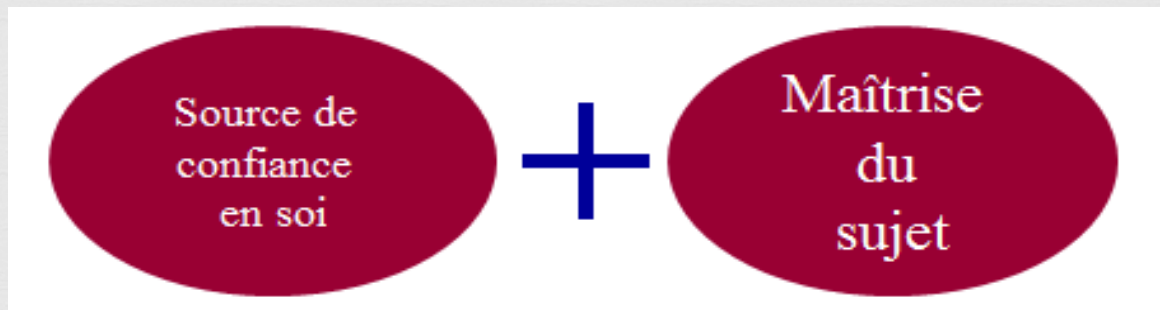
- ∞ informer (des idées à faire passer);
- ∞ influencer ( convaincre et persuader);
- ∞ Amuser les auditeurs (distraire ).

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)



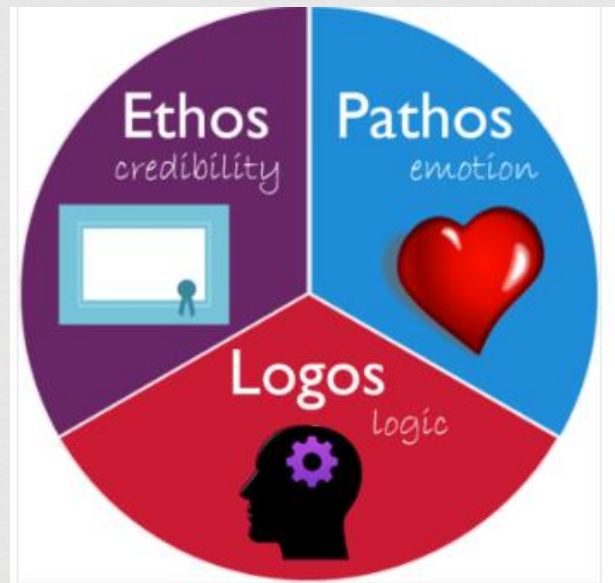
## *Pendant*

- ✓ 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.