

La prise de parole en public

Chers étudiantes, chers étudiants.

Nous allons aborder dans cette présentation le sujet de la prise de parole en public

Deux objectifs seront visés au cours de cette intervention :

Le premier porte sur la construction et la structuration d'une présentation en utilisant une méthodologie simple et ordonnée.

Le second objectif c'est d'apprendre à adopter la bonne posture psychologique, concernant les attitudes, les comportements, la façon de gérer le trac et ceci afin de réussir sa prise de parole en public.

La perspective de monter sur scène en ayant des dizaines de paires de yeux braqués sur soi donnent plutôt envie de s'enfuir. Il n'y a rien de plus naturel que d'avoir peur de prendre la parole en public. C'est le lot du commun des mortels. Toutes les études le prouvent, l'exposé oral arrive en tête des dangers les plus redoutés. La peur de prendre la parole en public s'appelle la glossophobie.

La première étape commence avant la préparation du contenu. Il s'agit de rechercher et de réunir un certain nombre d'informations. 4 questions guident cette étape.

La première question à se poser c'est de savoir qui sera présent, autrement dit, il faut identifier son public en essayant d'avoir des informations précises sur les profils des personnes qui le constitue, sur leur niveau intellectuel, sur leur état d'esprit, sur leurs attentes, sur leur motivation et aussi sur leurs craintes.

La 2e question qu'il faut se poser c'est qu'est-ce qu'ils veulent savoir et qu'est-ce qu'ils savent déjà sur le sujet, ainsi que ce qu'ils veulent savoir comme informations sur le sujet traité.

La 3e question c'est pourquoi faire cette présentation, quels en sont les objectifs, ainsi que les messages à faire passer.

Ce n'est que par la suite, Quand on va définir les finalités de la présentation.

La question centrale qu'il faut se poser à ce niveau là, c'est de savoir si la présentation a pour objectif d'informer ou de mobiliser.

Si l'objectif est d'informer son public Il faut favoriser une approche de préparation didactique basée sur l'information et l'explication avec l'utilisation de faits, de chiffres, d'arguments rationnels et techniques.

Si par contre l'objectif est de mobiliser Son auditoire, Il faut opter pour une approche persuasive qui vise à :

- Premièrement, sensibiliser pour faire prendre conscience
- Deuxièmement, responsabiliser en expliquant les enjeux
- Troisièmement, persuader pour faire adhérer
- Quatrièmement, motiver pour faire agir

Nous allons essayer maintenant de répondre à la question qui préoccupe tous les orateurs expérimentés ou débutants. Cette question c'est de savoir quels sont les ingrédients nécessaires pour influencer positivement l'assistance et faire passer ses messages ?

-La première règle c'est d'établir dès le début le contact visuel avec votre auditoire :

Les bons orateurs savent établir rapidement un lien avec leur public, en se déplaçant sur scène d'un pas assuré tout simplement ou en regardant autour d'eux, et en établissant un contact visuel avec 2 ou 3 personnes en leur souriant. Des chercheurs ont montré que le simple fait de se regarder l'un l'autre déclenche l'activité de neurones miroirs qui reproduisent parfaitement l'état émotionnel de la personne en face. Si l'orateur est rayonnant, il déclenche chez les autres un sourire intérieur chargé de sens qui constitue déjà une forme d'acceptation.

Si l'orateur est tendu, l'auditoire aussi va ressentir une certaine anxiété par contagion, la psychologie a démontré que en s'observant mutuellement les esprits s'accordent.

Un contact visuel appuyé de temps à autre par un sourire chaleureux constitue une parade remarquable pour transformer l'atmosphère d'une présentation.

C'est le premier Conseil qui est donné à tous les intervenants : lors d'une présentation, soyez chaleureux, présent physiquement en restant soi-même, cela constitue la clé de la confiance et de la sympathie et c'est à partir de là que votre auditoire pourra commencer à partager la passion de votre contenu.

La 2e règle, c'est de montrer votre vulnérabilité :

En effet, l'un des meilleurs moyens pour désarmer son auditoire, c'est de lui montrer que vous êtes vulnérable. En optant pour cette attitude, le public présent peut facilement se ranger de votre côté, vous pardonnant même vos hésitations et acceptant facilement certaines réactions et situations gênantes comme par exemple vos trous de mémoire ou votre trac apparent.

La 3e règle, faire rire l'assistance pour de vrai :

Restez sérieux pendant une intervention n'est pas toujours évident. L'humour est un outil fabuleux pour se mettre le public dans la poche. Selon les spécialistes, le rire s'inscrit dans la théorie évolutionniste, en ce sens il a pour but en partie du moins, de tisser un lien social. Quand des personnes rient ensemble, elles ont le sentiment d'être du même côté de la barrière. Rien de tel pour établir un bon contact.

La quatrième règle est de laisser tomber votre ego :

L'objectif d'une présentation orale n'est pas la promotion de sa personnalité ou de son parcours si brillant soit-il. Certains orateurs soucieux de briller en public s'acharnent à parler d'eux, en citant uniquement leurs expériences personnelles ou en se gargarisant d'exploits réalisés.

D'autres enfin font étalage de leurs diplômes et des savoirs et savoir-faire qui vont avec.

Il est fortement conseillé de faire preuve d'humilité en orientant le contenu de la présentation sur les sujets qui intéressent l'auditoire plutôt que sur sa personne.

Cinquième règle, raconter des histoires :

La principale fonction d'une histoire est d'établir un contact avec le public. Notre goût pour les histoires qu'on nous raconte remonte loin, quasiment pendant notre enfance. Les histoires génèrent instantanément l'intérêt, l'empathie, l'émotion et la curiosité. Il n'y a rien de tel pour situer une présentation dans son contexte et éveiller l'attention de son public.

L'orateur peut glisser une histoire à n'importe quel moment de sa présentation. Au début comme introduction, au milieu pour illustrer ces propos, et parfois à la fin, en guise de conclusion.

Nous vous proposons en guise de conclusion, une stratégie d'animation de présentation orales en 3 étapes, elle intègre les 3 dimensions qui sont l'émotion, la pensée et l'action:

La première étape, c'est le début de votre présentation. Le public est disponible, il est prêt à vous écouter. Vous en tant qu'orateur. Vous devez faire appel à la raison chez le public : Le pourquoi du sujet, quel est l'objectif recherché et ensuite le comment, c'est-à-dire façon dont vous allez le structurer.

La 2e étape, c'est le milieu de votre présentation. Le public commence à se disperser, n'est plus homogène et le crédit qu'il vous accorde est variable (certains sont pour, d'autres sont contre). En tant qu'orateur vous allez jouer sur 2 paramètres. Le premier, c'est l'expressivité en accentuant oralement par le geste et la voix certaines parties de votre présentation. Le second paramètre c'est l'illustration qui consiste à donner des exemples parlant à forte teneur émotionnelle. Autrement dit, vous allez faire appel d'une manière alternée à la raison et au sentiment.

La 3e étape, c'est la fin de votre présentation. Le public a besoin de confirmer son impression, sa compréhension et son adhésion. Vous, en tant qu'orateur, vous devez jouer l'effet bouquet final, c'est-à-dire, premièrement, assurer la cohérence d'ensemble, faire une synthèse, lancer des slogans avec des images fortes. Deuxièmement, ouvrir des perspectives concernant l'avenir ou les actions à entreprendre. Pour cette dernière partie, vous devez faire appel aux émotions à travers la conviction portée par votre voix ainsi que les effets gestuels portés par votre corps.

Merci pour votre attention