

Les trucs

Mr coach qui connaît bien les stages de Pygmalion vous livre quelques trucs utiles

Parler en public n'est pas une chose naturelle ! Vous trouverez dans ce site des **trucs et astuces** pour renforcer l'**impact de votre communication orale et de vos prises de parole**. Il n'y a pas d'art sans technique et déjà rien qu'en appliquant la technique la qualité apparaît. Ces trucs et ces astuces sont celles que nous présentons dans nos stages et que vous pourrez apprendre à utiliser de mieux en mieux.

Prenez le temps de regarder ce qui vous intéresse dans la liste ci-dessous des points abordés pour appliquer nos conseils pour parler en public avec impact :

- Le trac
- La respiration
- La décontraction
- La préparation physique et psychologique
- Être le spectacle
- Le silence
- Le sourire
- L'articulation
- L'investissement émotionnel
- Un message qui vous ressemble
- Les gestes
- Les postures
- 5 actions pour bien commencer
- Le M.O.I.
- Le contenu
- Les transparents
- Prendre son temps
- 5 manières de répondre à une question
- Les bonnes pratiques

Vous voulez vous former et être plus à l'aise dans votre communication orale ; vous voulez prendre la parole en public et renforcer votre impact, nous vous proposons dans le cadre d'une démarche individuelle de participer à l'un de nos stages interentreprises. Nous réalisons également des stages en Intra sur la Prise de parole en public, la communication orale et interpersonnelle, l'animation de réunion, la gestion de conflit...

**Stage Inter-Entreprises
Impact personnel et force de conviction
Communication et Prise de parole**

PROGRAMME

Prochains stages

11, 12 et 13 octobre 2018 (Je, Ve, Sa)
13, 14 et 15 décembre 2018 (Je, Ve, Sa)
14, 15 et 16 février 2019 (Je, Ve, Sa)
20, 21 et 22 mars 2019 (Me, Je, Ve)
15, 16 et 17 mai 2019 (Me, Je, Ve)
13, 14 et 15 juin 2019 (Je, Ve, Sa)
11, 12 et 13 septembre 2019 (Me, Je, Ve)
10, 11 et 12 octobre 2019 (Je, Ve, Sa)
12, 13 et 14 décembre 2019 (Je, Ve, Sa)

Le trac

est plutôt bon signe !

La Prise de parole en public est un important générateur de trac et ce trac n'est pas nécessairement un handicap !

Sarah Bernhardt recevant une élève comédienne :

Mon petit, lui dit-elle, avez-vous le trac ?

- Non, Madame, répondit la jeune fille étonnée.
- Rassurez-vous, cela viendra avec le talent.



C'est la prise de conscience d'un enjeu qui engendre le trac et la prise de parole en est un : il faut convaincre, s'exprimer clairement, séduire, sans quoi la teneur du propos, aussi intéressant soit-il, n'atteindra pas l'auditoire ; dans le jargon des artistes : ne passera pas la rampe.

Les personnes qui n'ont pas du tout de stress peuvent ne pas être à la hauteur de l'enjeu et passer à côté de la réussite de leur prise de parole.

Le Trac est source d'énergie : un trac bien négocié est un trac utile. Il mobilise l'énergie dont on a besoin pour faire face à une situation inhabituelle ou déstabilisante, il permet le passage à l'acte de la prise de parole qui, lui-même, fait disparaître le trac.

Notre conseil

La Respiration, la décontraction et les autres points abordés sur ce site aident à bien utiliser l'énergie libérée par le trac.

Pour gérer le Trac vous pouvez utiliser l'une de nos techniques :

- la décontraction
- La respiration
- les 3 approches pour se préparer

« Où serait le mérite si le héros n'avait jamais peur ? » Alphonse Allais

La respiration

Une valse à 4 temps !

Il existe trois types de respiration :
claviculaire, thoracique et abdominale.

Celle qui sollicite les muscles abdominaux est adaptée à l'expression orale, qu'elle soit parlée ou chantée.

Cette respiration par le ventre est la première que nous connaissons. Elle est innée. C'est celle des bébés, des petits enfants, des personnes qui ont pu conserver un rythme de vie proche de leur rythme biologique.

C'est également la respiration utilisée dans toutes les approches de gestion du stress : Sophrologie, yoga, training autogène, méditation...

Notre conseil :

Régulièrement et sans précipitation, travaillez-la, vous parviendrez à respirer de cette façon à volonté. Il faut vous rééduquer.

En dormant, vous respirez par le ventre, c'est donc que vous savez le faire.

Une main sur le ventre, soufflez profondément et, ensuite, relâchez progressivement la tension abdominale.

Il faut décompresser !

Une explication en vidéo :

Lien : <https://youtu.be/CMwVNYnv2c>

Iframe : <iframe width="870" height="489" src="https://www.youtube.com/embed/CMwVNYnv2c" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture" allowfullscreen></iframe>

« Un texte c'est d'abord une respiration » Louis Jouvét

La décontraction

Elle se prépare en amont et facilite votre expression

Votre attitude physique générale, vos mains, ou d'éventuels tics nerveux, sont autant de signaux que perçoit votre interlocuteur et qui le renseignent à votre insu. Vos tensions parasites entravent votre expression et votre liberté de mouvement. Votre décontraction facilite votre mobilité et surtout elle facilite l'accès à votre cerveau et à votre savoir !

Plus votre corps sera libre, plus votre parole coulera avec aisance

Notre conseil :

Comme un sportif, travaillez la détente du corps pour le rendre disponible et plus fort.

Une méthode simple :

Contractez une partie du corps puis relâchez progressivement la tension, faites-le pour les muscles du visage et jusqu'au bout des orteils, petit bout par petit bout.

Plus forte sera la tension plus forte sera la détente ! (Commencez doucement)

C'est la technique de contraction/décontraction

« Voir tous [les trucs et astuces de la prise de parole](#) »

Une explication en vidéo :

Lien : <https://youtu.be/rUotlwbBh7M>

Iframe : <iframe width="870" height="489" src="https://www.youtube.com/embed/rUotlwbBh7M" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture" allowfullscreen></iframe>

« J'ai toujours pensé que tant que l'homme sera mortel, il ne sera jamais vraiment décontracté » Woody Allen

La préparation

elle conditionne votre réussite !

Trois grandes approches pour se préparer à des événements importants :

Trois types de préparation différente et complémentaire, chacun y trouvera une bonne solution pour se préparer efficacement.

1°) La visualisation ou l'autosuggestion par l'image

Elle s'utilise de deux manières :

Premièrement, se visualiser en train de faire une prise de parole brillante, dans le lieu et face au public prévu. Comme au cinéma vous devenez l'acteur d'un film à succès !

Deuxièmement : visualiser des images personnelles qui vous mettent dans un état positif, agréable et disponible.

2°) L'autosuggestion par les mots :

La méthode Coué et la pensée positive ont fait leur preuve. N'en minimisez pas les résultats. A consommer sans modération, abus conseillé !

3°) Le corps starter de l'émotion ou l'autosuggestion par le corps.

Développée par le Studio Pygmalion pour le training de comédiens professionnel, cette approche a fait ses preuves : vous pouvez par le corps créer des émotions positives pour aborder la prise de parole.

Notre conseil :

Appliquer ses techniques utilisées par les sportifs de haut-niveau, elles sont à votre portée et vous seront d'une grande utilité. L'utilisation des gestes, des

postures et de la respiration vont vous aider à exprimer par le corps vos émotions.

Des explications en Vidéo pour ces trois formes d'autosuggestion :

1°) La visualisation ou l'autosuggestion par l'image

Lien : <https://youtu.be/TNpPDbGQ2wE>

Iframe : `<iframe width="870" height="489" src="https://www.youtube.com/embed/TNpPDbGQ2wE" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture" allowfullscreen></iframe>`

2°) L'autosuggestion par les mots

Lien : <https://youtu.be/97IfPmdt54Q>

Iframe : `<iframe width="870" height="489" src="https://www.youtube.com/embed/97IfPmdt54Q" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture" allowfullscreen></iframe>`

3°) Le corps starter de l'émotion ou l'autosuggestion par le corps.

Lien : <https://youtu.be/0q16WXk5BU8>

Iframe : `<iframe width="870" height="489" src="https://www.youtube.com/embed/0q16WXk5BU8" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture" allowfullscreen></iframe>`

Un résumé destiné aux étudiants pour réussir un examen ou un concours, techniques utiles également pour la prise de parole en public

» Mimez l'assurance plutôt que la timidité, mimez la force plutôt que la faiblesse, mimez la bonne santé plutôt que la maladie, et l'imagination dévastatrice aura du mal à s'installer. » Alain

Le spectacle

Je me donne au public !

» Le spectacle c'est Moi » est un concept élaboré par le Studio Pygmalion pour les comédiens et adapté aux orateurs en prise de parole.

Donner une bonne image de soi est une étape décisive, vous êtes le vecteur du discours.

Votre présence est une valeur ajoutée, ne vous cachez pas derrière votre texte ou derrière vos transparents et n'oubliez pas que votre public à rendez vous avec vous !

Notre Conseil :

Vous devez imposer votre présence et acceptez les regards qui se posent sur vous.

Avant d'émettre le moindre son et de vous mouvoir, regardez et laissez-vous regarder.

Prenez le temps de respirer et assurez vous que votre public est bien connecté à vous.

Avant de parler prenez le temps de vous assurer que **le spectacle c'est vous !**

« Si je parle à quelqu'un, je le regarde et nous sommes reliés ; je ne peux plus reculer, il faut que lui envoie le produit de ma réflexion, ou ma spontanéité, ou mes explications. L'autre n'est plus un ennemi : il devient un partenaire. »

Jean Guilton

Le silence

La parole est d'argent et le silence est d'or !

Le paradoxe du silence en prise de parole :

L'art de la prise de parole en public c'est l'art de la maîtrise de ses silences !

Le silence est un bon moyen de reprendre sa respiration et de ménager ses effets.

Dans le jargon du spectacle, il est dit que le public respire comme « le plateau ». Alors, comme en musique, faites des silences, des respirations et laissez respirer votre public.

Le silence est aussi un outil pour être à l'écoute du public.

Notre Conseil :

En prenant votre temps, vous prendrez votre place et gagnerez en assurance. Faites des pauses et posez-vous !

« Quand dans une réunion un homme ne dit rien alors que tout le monde parle, on n'entend plus que lui »

R Devos

Le sourire

il vous rend sympathique !

Sourire pour qui ? Pour quoi ?

Le sourire pour Soi :

Avec le corps comme starter de l'émotion, vous pouvez décider de votre humeur, choisissez d'être gai. Une étude de l'université du Kansas démontre que sourire même de manière forcée permet de faire baisser son propre niveau de stress.

Le sourire pour le public :

L'humeur possède la particularité de déteindre sur votre interlocuteur, vous l'avez sûrement constaté, et cela s'appelle l'empathie. Dans notre inconscient collectif quelqu'un de souriant est quelqu'un de sympathique. Profitez-en pour insuffler à votre public une humeur positive. Il n'en sera que mieux disposé à votre égard.

Notre conseil :

Comme toute émotion, le sourire a besoin d'être respiré et il se construit plus particulièrement sur l'expiration. :
Soupirez d'aise et souriez.
Souriez vous êtes filmé !

Une vidéo d'explication :

Lien : <https://youtu.be/0q16WXk5BU8>

Iframe : `<iframe width="870" height="489" src="https://www.youtube.com/embed/0q16WXk5BU8" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture" allowfullscreen></iframe>`

» J'ai décidé d'être heureux, c'est meilleur pour la santé «

Voltaire

L'articulation

et la puissance de la diction !

La diction est un élément fondamental de l'expression orale, étymologiquement c'est l'art de dire, qui se décompose en articulation et prononciation.

Dans un premier temps, c'est le minimum de la politesse que d'articuler pour bien se faire comprendre. Au-delà de ce premier constat, articuler c'est aussi se donner les moyens d'être plus fort et plus efficace.

L'appui sur les voyelles et les diphtongues donne de l'amplitude et renforce la notion de plaisir et de « gourmandise » des mots.

En s'appuyant sur les consonnes, vous donnerez du poids aux mots et vous consoliderez votre impact et votre conviction.

Conseils:

Entraînez vous régulièrement, et avant une prise de parole « rodez la machine ».

Quelques phrases à prononcer et à articuler :

Dis-moi gros gras grand grain d'orge quand te dégros gras grand grain d'orgeras-tu ? Je me dégros gras grand grain d'orgerai, quand tous les gros gras grand grain d'orge se seront dégros gras grand grain d'orgés.

Le fisc fixe exprès chaque taxe fixe excessive exclusivement au luxe et à l'exquis.

Qui crut croquer une crevette crue croqua une croquette croquante.

L'huile de huit huiliers huile sans bruit les huis de huit huissiers.

« Si tu aimes, fait sonner le « m », tu aimeras mieux ! » Louis Jouvét

L'investissement émotionnel

pour humaniser sa communication.

L'émotion est le sel de la parole.

Extérioriser vos émotions diminuera de beaucoup le risque de vous laisser déborder par votre émotivité et de perdre vos moyens (le corps starter de l'émotion).

De plus, vous y gagnerez en capital « sympathie » parce que vous « humaniserez » votre intervention.

Instinctivement les gens se sentiront plus proches de vous.

Votre message convaincra d'autant plus que vous vous y serez investi émotionnellement.

Conseils :

Votre public ressent des émotions.

Quelle émotion souhaitez-vous véhiculer ?

Il faut la prévoir et la travailler pour toucher votre public au cœur !

« Les gens qui ne rient jamais ne sont pas des gens sérieux »

Alphonse ALLAIS

Un message qui vous ressemble

Pourquoi faire compliqué si vous pouvez faire simple.

Une règle d'or : ne pas s'imposer d'obligations de performance ; respecter son rythme amène seul à de bons résultats, à des résultats qui durent. Dites des messages simples et compréhensibles par tous.

Dites « simplement » et simplement les choses que vous avez à dire. Utiliser des analogies et méfiez-vous des termes « professionnels », adaptez-vous à votre public.

Notre Conseil :

Préparez votre phrase d'introduction et votre phrase de conclusion telles que vous avez envie de les dire et répétez les : » Un discours improvisé a été réécrit trois fois « , W. Churchill .

« Une parole honnête fait impression quand elle est dite simplement. »

William Shakespeare
Extrait de Richard III

Les gestes

Joindre le geste à la parole, c'est renforcer l'impact de sa communication

Importance du non-verbal et des gestes

Mettre le corps en mouvement, faire des gestes, c'est déjà être dans l'action. Je bouge donc je suis !

Votre interlocuteur ressent votre investissement grâce à vos gestes et aux expressions de votre visage, de votre regard. Parler avec ses tripes, c'est parler avec son corps. Comme un chef d'orchestre et comme un comédien, il faut « mouiller la chemise ». Vous devez vous donner à votre public.

Notre conseil :

Laissez la liberté à vos mains de s'exprimer : conservez vos mains devant vous, en ouverture.

Faites des gestes hauts, des gestes assumés, c'est-à-dire au-dessus du coude. (Évitez les attitudes de compensations que sont les mains dans le dos ou les bras croisés) .

« La parole a besoin de gestes pour toucher le cœur humain. »

Anne Hébert

Les postures

Trouver votre posture de scène

La position du corps ou posture :

En contraction, en extension, en avant ou en arrière, chacune de ses positions - posture - exprime ou résulte d'un ressenti différent.

Bécassine et Obélix amoureux ont tous les deux les pieds en dedans. Pour travailler la déprime, le malheur, le comédien va travailler sur une posture vers la contraction : corps voûté, tête penchée, yeux au sol.

Travailler l'assurance nécessite un changement de posture, de se redresser, de relever la tête, de tenir le regard et d'ouvrir le corps. (corps starter de l'émotion)

La force et la stabilité passe par les appuis physique.

Notre conseil:

Pour ne pas être déstabilisé, soyez stable sur vos appuis, soyez grand, soyez ouvert.

Pieds écartés à la largeur des hanches et effectuez une légère bascule du bassin vers l'avant, comme dans les arts martiaux.

*« Nous partîmes cinq cents; mais par un prompt renfort
Nous nous vîmes trois mille en arrivant au port.
Tant, à nous voir marcher avec un tel visage,
Les plus épouvantés reprenaient de courage ! »*

Le Cid - CORNEILLE

5 actions pour bien commencer et être plus séduisant !

Il n'y a pas de baguette magique et, pourtant, en appliquant quelques trucs les résultats sont immédiats particulièrement pour bien commencer !

Voici cinq actions à respecter pour commencer votre prise de parole renforcer l'impact de votre arrivée face à un interlocuteur ou face au public.

Le club des cinq :

Avancer : Aller vers le public.

Ouvrir : Accueillir avec un geste d'ouverture.

Regarder : Entrer en relation.

Expirer/souffler : Posez-vous et faites baisser votre pression !

Sourire : Donner une image sympathique, aire plaisir et gérer votre stress

Un moyen mnémotechnique pour vous en souvenir : AROSE ou OSERA

Conseils :

Appliquez cette approche en cinq éléments.

Quinté dans l'ordre ou dans le désordre,
à chacun de le faire à sa manière !



« Nous n'avons pas deux fois la chance de faire une bonne première impression » proverbe publicitaire

Le moi

c'est le M.O.I. !

Une communication qui me ressemble :

Elle est comme M.O.I

Un moyen mnémotechnique pour MOI :

M comme **M**essage

O comme **O**bjectif

I comme **I**ntention

Votre Message :

Le message exprime ce qui est essentiel pour vous, ce que le public doit retenir.

Ce qui doit rester après votre intervention, votre prise de parole, doit pouvoir se résumer en une phrase.

Exemple : « Hier, j'ai vu un film. »

Votre objectif :

C'est ce que vous attendez que votre public fasse. Cette attente doit pouvoir se traduire pour le public en une action précise qui doit pouvoir s'exprimer par un verbe d'action.

Dans notre exemple : aller voir le film ou ne pas y aller.

Votre intention :

Elle est la traduction de votre investissement dans le message. Elle désigne ce que vous ressentez, c'est votre point de vue. Elle fait naître un ressenti chez votre public.

Dans notre exemple : plaisir ou dégoût induisent un désir ou un rejet de votre public.

Il ira (ou n'ira pas) voir ce film si votre intention est claire.

Seule une intention claire permet d'atteindre l'objectif.

Notre conseil :

Définissez clairement votre M.O.I. (Message, Objectif, Intention)

Dans le doute, vous pouvez verbaliser votre M.O.I. comme un process de communication :

Dites votre message « Hier, j'ai vu un film. »,
puis « mon intention, c'est de vous faire partager mon plaisir »
et ajouter « mon souhait (objectif), c'est que vous alliez voir ce film. »

« Dites-moi ce que vous, vous en pensez réellement »

Kennedy

Le contenu

court et structuré !

Vous communiquez pour trois raisons: faire savoir, faire comprendre, faire partager.

Structurez le contenu de votre discours à l'aide d'un message essentiel et de quatre à six sous messages, en les hiérarchisant.

L'essentiel est dit au début.

Commencez par des faits, puis donnez votre opinion. Faites part de vos sentiments et tirez-en les conséquences. Validez ce que vous attendez de votre public et tirez-en une conclusion tournée vers l'avenir.

Notre conseil :

Il faut choisir entre être utile ou se faire plaisir. Ne garder que le nécessaire et conserver « des cartouches » pour les réponses aux questions.

*« Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement
et les mots pour le dire arrivent aisément »*

N. BOILEAU

Transparent - slide

Le meilleur slide c'est vous !

Méfiez-vous de power-point !

Chaque transparent ou slide est « autonome » et sa mise en page aérée permet une lecture rapide.

Votre transparent - slide commence par un titre qui tient en une phrase. Ce titre est le message essentiel à retenir par votre public.

L'essentiel est dit dans les premières lignes, et le texte est structuré autour « d'idées forces » et de points clés. Les informations vont de la plus utile à la moins utile.

Le texte est écrit en minuscule avec une couleur foncée sur un fond clair !

Notre conseil :

Prenez exemple sur la mise en page d'un journal.

Titre, accroche, sous-titre et paragraphe.

Le poids des transparents, le choc des paupières !

Prendre le temps

renforce votre impact !

Prendre son temps c'est le secret de la prise de parole

Il existe deux leviers pour prendre le temps en prise de parole: le silence et le débit.

Voici les outils et techniques pour faire jouer ces leviers :

Pour faire des Silences :

Respirer
Regarder
Faire des gestes
Occuper l'espace

Pour ralentir le débit :

Articuler (donner de la valeur à ce qui est dit)
Faire des gestes en parlant (permet de se freiner)
Regarder votre public les yeux dans les yeux
Scander les mots ou idées importantes
Répéter ce qui doit être souligné

Notre conseil :

Chronométrer votre première répétition (et oui il faut répéter!) de votre prise de parole et

à cet premier temps ajouter 20% à 30% de temps en plus pour dire la même chose.

Passer de 10 min à 12min avec le même texte, en ajoutant des silences et en parlant plus lentement : vous renforcerez votre impact.

« Parle si tu as des mots plus forts que le silence, ou garde le silence »

EURIPIDE

Cinq manières de répondre

Une approche simple et pragmatique

Les bouddhistes disent qu'il y a cinq manières de répondre à une question :

Répondre par Oui, répondre par Non, répondre par un Silence, répondre par une contre question et répondre par une question détournée.

Répondre par Oui, répondre par Non :

Dans les cas d'une réponse par l'affirmative ou par la négative, nous pouvons retenir que dans cette technique des bouddhistes il n'y a aucune justification et juste une simple réponse à la question.

Au delà des ces réponses par Oui ou par Non, nous ajouterons donc répondez à la question et juste à la question et si vous ne savez pas répondre dites "je ne sais pas" et engagez vous à revenir avec la réponse dans les jours à venir.

Répondre par un Silence :

Le Silence est une bonne technique à utiliser si vous trouvez que la question est déplacée ou pensez qu'elle en cache une autre, ne vous laissez pas piéger et laissez l'autre "abattre ses cartes".



Répondre par une question :

La réponse par une question est un moyen de creuser, de repousser la réponse ou de botter en touche.

Exemple de contre question : “Et vous-même, qu’en pensez-vous?”, “Pourquoi me posez-vous cette question ?”, “qu’attendez)-vous de moi en me posant cette question ?”

Exemple de question détournée : “Est-ce que vous voulez bien que je réponde un peu plus tard ?”, “est-ce que cette question est inscrite à l’ordre du jour ?”, “est-ce que vous pensez vraiment que je vais répondre à cette question ?”

Conseils :

Valorisez la question quand elle est pertinente, ne la jugez pas si elle ne l’est pas. Quand vous répondez à une question, considérez que celui qui l’a posé est le porte-parole de tous. Si vous lui accorder un peu plus d’importance, pensez à conserver également un contact avec l’ensemble de votre public.

“Pourquoi répondez-vous toujours à une question par une autre question ? – Pourquoi pas.”

Georges Bernanos

Les bonnes pratiques

établies dans les stages de Pygmalion Communication

Dans le cadre des stages sur la prise de parole de Pygmalion Communication, les stagiaires listent les conclusions et bonnes pratiques qu'ils ont pu tirer eux-mêmes de leur première journée.

Ces conclusions et bonnes pratiques s'étoffent régulièrement au fur et à mesure de nos stages, tant cet exercice permet à chaque fois de nouvelles découvertes !

Préparation personnelle :

- Adapter son look au public
- Respecter son auditoire par sa tenue
- Préparer à l'avance
- Répéter pour soi ("se mettre le texte en bouche")
- Répéter devant des confrères (lil extérieur)
- Se projeter (visualisation)
- S'approprier l'espace (répéter dans la salle)

Préparation contenu :

- Définir le but
- Avoir un objectif
- Rester fixer sur l'objectif
- Structurer le contenu
- Connaître les attentes de son auditoire
- Préparer la conclusion
- Soigner les transissions

L'organisation :

- Réserver une salle adéquate
- Préparer son matériel
- S'assurer du nombre de place
- Disposer le public en fonction du style

Le discours :

Ponctuer le discours d'exemple et/ou d'anecdote
Remplacer les mots parasites par des silences
Faire simple

L'accueil :

Etre présent à l'entrée du public
Appivoiser le public

Le début :

Faire face à l'assemblée
Regarder le public
Sourire
Prendre le temps d'être le mieux possible
Commencer par un silence
Préparer l'introduction (1^o phrase)

Comportement physique :

Commencer avec un geste ouvert et haut
Coupler les gestes à la parole
Sourire
Utiliser l'espace disponible
Contrôler et soigner sa posture
Chercher la stabilité - ancrage (les pieds au sol)

Comportement Vocal :

Respirer avec le ventre
Parler de manière audible (fort)
Parler distinctement - Articuler Rythmer son discours (pause - accélération - ralenti)
Intégrer des silences

Relation au public :

Présenter les intervenants
Définir les règles (le cadre)
Se présenter si personne ne l'a fait
Gérer le temps - respecter le temps imparti.
Attendre d'avoir l'attention de l'auditoire pour commencer

Laisser du temps pour réfléchir - intégrer
Communiquer les émotions
S'approcher du public
Interagir avec le public

Vous pouvez utiliser cette liste comme une "check liste" pour bien vous préparer et également pour évaluer votre prestation. Venez, vous aussi tirer vos propres conclusions et bonnes pratiques dans l'un de nos stages.

« C'est toujours un tort de donner des conseils mais en donner de bons vous sera pardonné. »

Oscar Wilde