



Prendre la parole en public & Concevoir des présentations assistées par ordinateur

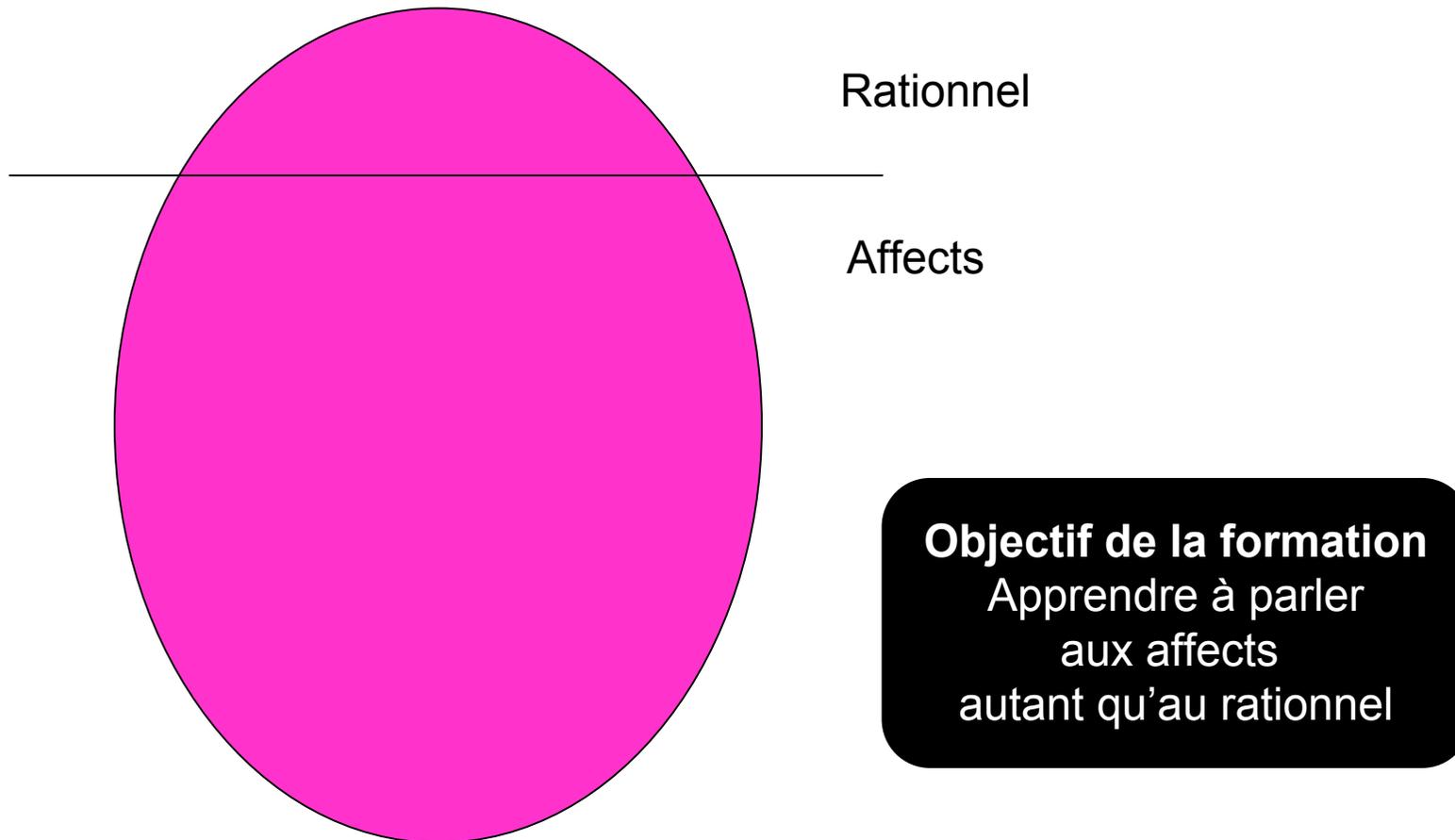
Référence

- Ce cours est adapté du cours de Cendrine LE LOCAT (Télécom Bretagne)
 - <http://perso.telecom-bretagne.eu/cendrinelelocat/cours-enseignements/>

Exercice

- *Indiquez (rapidement) une valeur en face de chaque mot (positif/négatif)*
 - Vite (rouler)
 - Vieux
 - Se lever tôt
 - Partir loin
 - Grand
 - Léger retard
 - Famille nombreuse
 - Salaire élevé

La communication s'adresse d'abord aux affects



PLAN

1. Introduction
2. Les 4 composantes de l'art oratoire
3. Convaincre avec une présentation
4. Les supports visuels
5. Tout ce qu'il ne faut pas faire !

PLAN

1. Introduction

2. Les 4 composantes de l'art oratoire
3. Les supports visuels
4. Tout ce qu'il ne faut pas faire !
5. Convaincre avec une présentation

Le message émis n'est pas le message reçu

- Ce que j'ai à dire 100%
- Ce que je pense à dire 90%
- Ce que je sais dire 80%
- Ce que je dis effectivement 70%

L'important n'est pas
ce qui est dit... mais
ce qui est perçu

-
- Ce qu'il entend 60%
 - Ce qu'il écoute 50%
 - Ce qu'il comprend effectivement 40%
 - Ce qu'il admet 30%
 - Ce qu'il retient 20%
 - Ce qu'il dira ou réalisera 10%

93% de ce que nous disons passe par la communication non-verbale

- L'**acceptation de notre idée** n'est due qu'à **7%** au **choix des mots** (c'est-à-dire au verbal)
- Les **gestes et mimiques** sont détenteurs de la majeure partie de l'impact = **55%**
- Les **intonations**, le **rythme**, le **débit de la voix**... = **38%**

Selon Albert Mehrabian, professeur émérite de psychologie à l'Université de Los Angeles (UCLA, 1972)

Etre persuasif



- **Charisme** = créer du lien et le maintenir
 - **Proximité** : Physique, vocabulaire, posture...
 - **Apparence agréable** : Sobriété
 - **Estime du public** : Considération positive
 - **Sérénité** : donne confiance (car a confiance en soi), humour

Les grands types d'attitudes du public

- L'acceptation
- L'indifférence
- Le scepticisme
- L'objection
- La reformulation



Vous rencontrerez toutes ces attitudes... alors
Préparez-vous y!!

Le premier contact

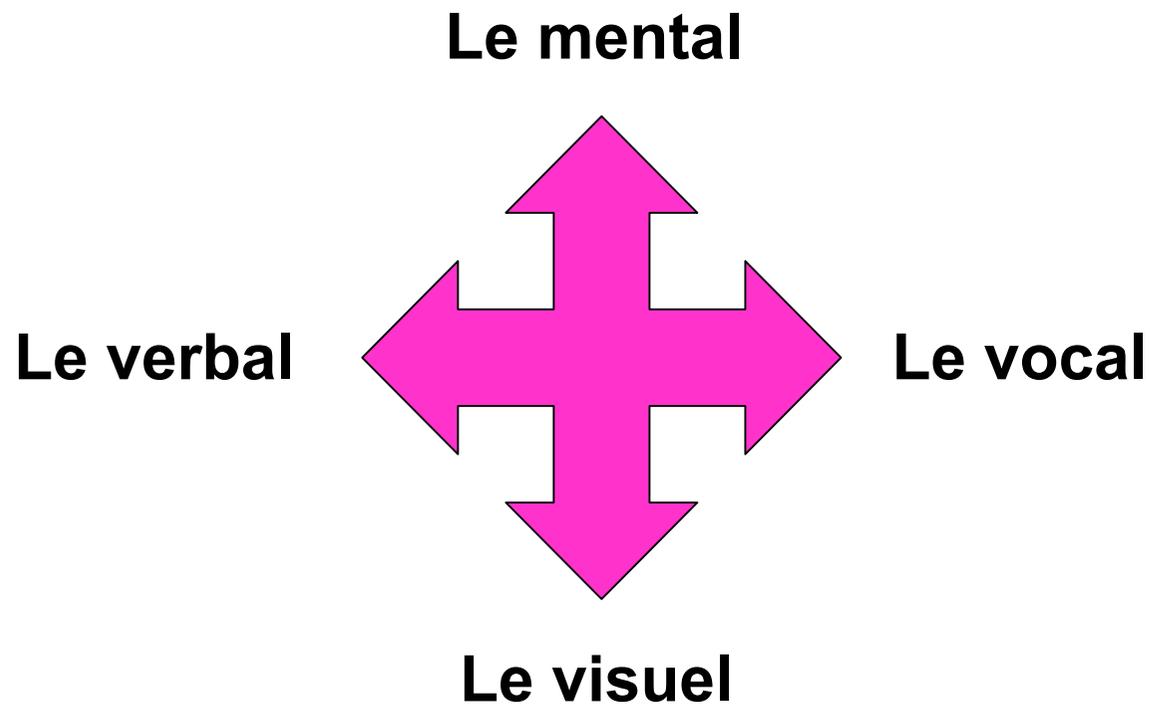
- Il est **capital**
- Il est **unique**
- Il exige la **perfection**



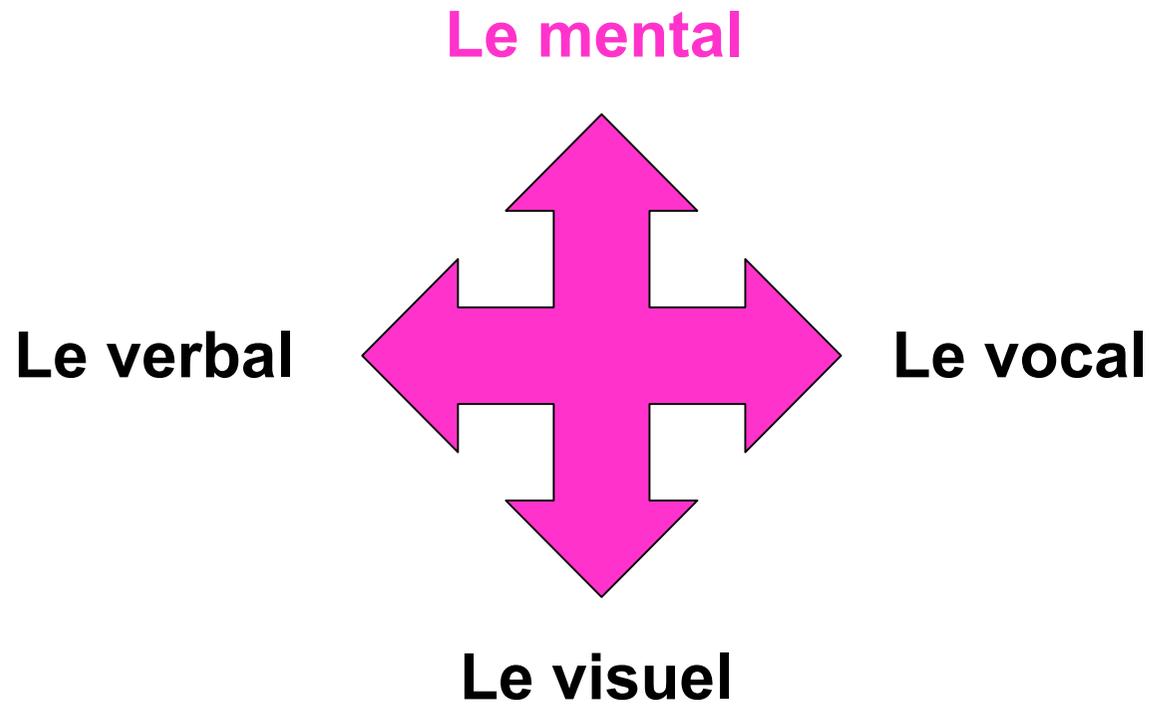
PLAN

1. Introduction
2. Les 4 composantes de l'art oratoire
3. Les supports visuels
4. Ce qu'il ne faut pas faire !
5. Convaincre avec une présentation

Les 4 composantes de l'art oratoire



Les 4 composantes de l'art oratoire



Le mental (1)

- **Répéter son discours** devant un miroir ou un auditoire amical
- **S'enregistrer** ou **se filmer** pour identifier puis travailler ses défauts
- Pratiquer régulièrement des **exercices d'articulation**

Le mental (1)

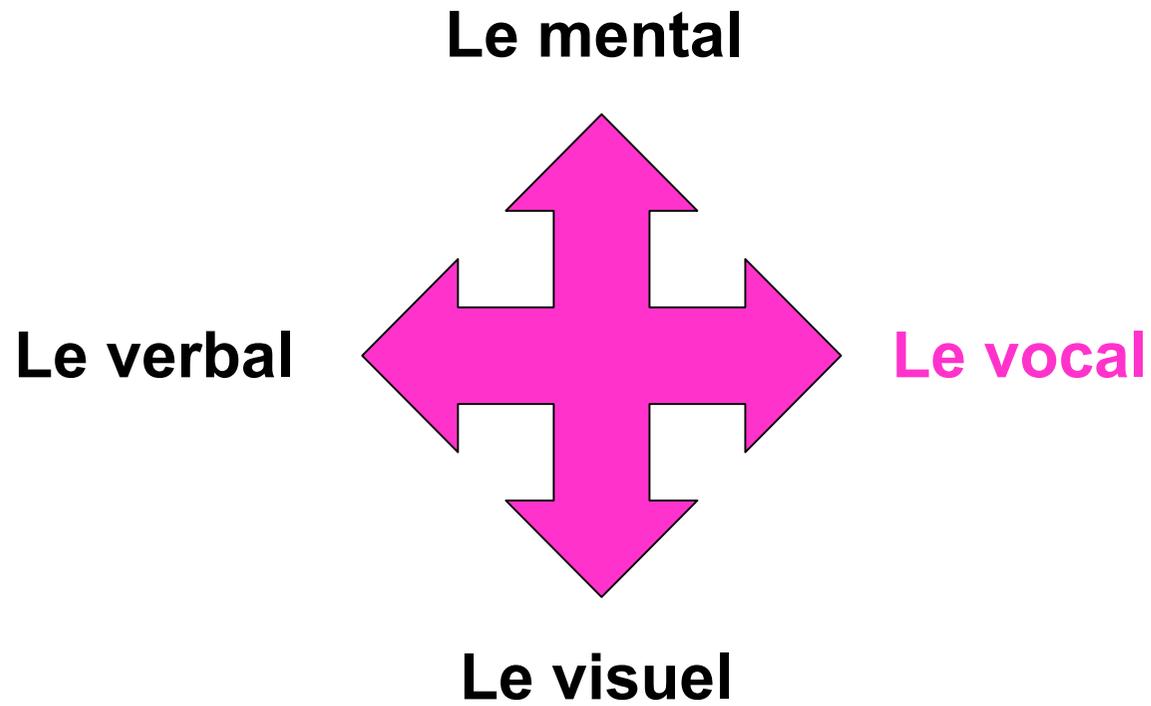
- Utiliser des **techniques de relaxation** afin de gérer son trac
 - Exemple : la **respiration diaphragmatique**
 - Le stress affecte votre manière de respirer : impression de souffle court, serrements à la poitrine
 - Exercice : Remplir d'air la totalité des poumons, en utilisant le bas du ventre plutôt que le thorax (respiration thoracique). *Placer votre main sur votre thorax pour distinguer les 2 types de respiration et respirez par le nez, lentement...*
 - Objectif : diminuer le rythme de la respiration et augmenter son amplitude, diminuer la tension musculaire, mieux s'oxygéner ⇒ effet apaisant.



<http://www.passeportsante.net/fr/audiovideobalado/Balado.aspx>

A vous de trouver la technique qui vous calme !

Les 4 composantes de l'art oratoire



Le vocal (2)

- Veiller au **timbre** de sa voix et à son **volume**
- Varier le **débit**, le **rythme** et les **intonations** en fonction de :
 - l'importance du message
 - du type de message véhiculé
- Utiliser les **silences** pour créer des respirations et faciliter la compréhension du message (même au milieu d'une phrase)
- **Articuler !**
 - **Donnez vie à votre message et répétez ce qui est important !**

Exercice : Bien articuler

Afin d'acquérir une bonne articulation, répéter, en exagérant le plus possible les mouvements de la bouche, lentement d'abord puis de plus en plus vite, les phrases suivantes :

- Les chaussettes de l'archiduchesse sont elles sèches ? Oui archisèches.
- Si six scies scient six citrouilles, six cent scies scieront six cent citrouilles.
- Ton thé t'a-t-il ôté ta toux ? Mon thé ne m'a rien ôté du tout.
- Chasseurs qui chassez, sachez chasser sans chien.
- Cette taxe fixe excessive, exclusivement vouée au luxe et à l'exquis, est fixée exprès à Aix par le fisc.
- J'exige l'ascension de l'escalier sans essoufflement exagéré.
- Françoise froisse fébrilement une feuille de frêne.
- Trois grands gros rats dureront rarement.

Exercice : Bien articuler

- Georges et Jean jouent gentiment au juke-box.
- Qu'a bu l'âne au lac ? L'âne au lac a bu l'eau.
- Sous l'arbre vos laitues naissent-elles ? Non, mais là mes navets naissent.
- Alerte ! Arlette allaite.
- Je veux et j'exige d'exquises excuses.
- Est-ce seize chaises sèches ou seize sèches chaises ?
- Quatre très gros crapauds crient dans quatre très gros trous creux.
- Cette chanson si chère se susurre ce soir sans cesse.
- Un généreux déjeuner régénérerait des généraux dégénérés.
- Le dindon dodu se dandine avec dédain tandis que les dindonneaux indociles détaient dans les dahlias.
- Conjuguer ; il fait frais, je fais un feu de bûches.

Exercice : Bien articuler

- Pauvre petit paquet postal pas parti pour Papeete.
- Dis-moi : gros gras grain d'orge, quand te dé-gros-gras-grand-grain d'orgeras-tu ? Je me dé-gros-gras-grain-d'orgerai quand tous les gros grands grains d'orge se seront dé-gros-gras-grands-grains-d'orgés.
- Dinon dina, dit-on, du dos dodu d'un dindon.
- Qui cru croquer une crevette crue croqua une crevette croquante.
- Tonton tu t'enrhumes trop tout le temps. Tu tousses tout le temps. Pourquoi tu tousses tant ?
- S'étant séché sagement, ce sensé chasseur se chausse sagement.

Exercice : Bien articuler

- Le bouchon pour les mots difficiles !



Exercice :

Lisez le texte suivant et minutez vous

- Pour bien parler en public, nous avons intérêt à réduire notre débit de voix. Le débit moyen d'une conversation est d'environ 200 mots minutes.
- Une voix bien posée, avec des intonations variées, amène une sensation de calme et de détente au sein de notre auditoire.
- Une façon très simple de diminuer notre débit de voix est de bien articuler. Nous gagnons en clarté.
- Un autre moyen est de penser à ce que nous disons en même temps que nous sommes en train de le dire à l'auditoire : nous sommes automatiquement obligés de réduire notre débit.

Exercice : le débit de voix

- Le texte précédent comprend environ 95 mots.
- Un débit de voix posé permet de le lire en 30/35 secondes.
- Si vous avez mis moins de temps pour le lire, entraînez-vous jusqu'à arriver au temps demandé.

On conseille entre 150 et 200 mots à la minute.
À moins de 120 mots la minute, l'audience décroche.

Exercice : Intonation

- Lisez cette recette avec des tons différents :
 - ton colérique
 - ton amoureux...
 - ton journalistique
 - ton parental
 - ...

Exercice : Intonation

■ Cheesecake

- Ecraser les petits beurre en grosses miettes dans 1 saladier, y verser dessus le beurre préalablement fondu, mélanger le tout. Ajouter 2 cuillères à soupe de sucre roux et mélanger.

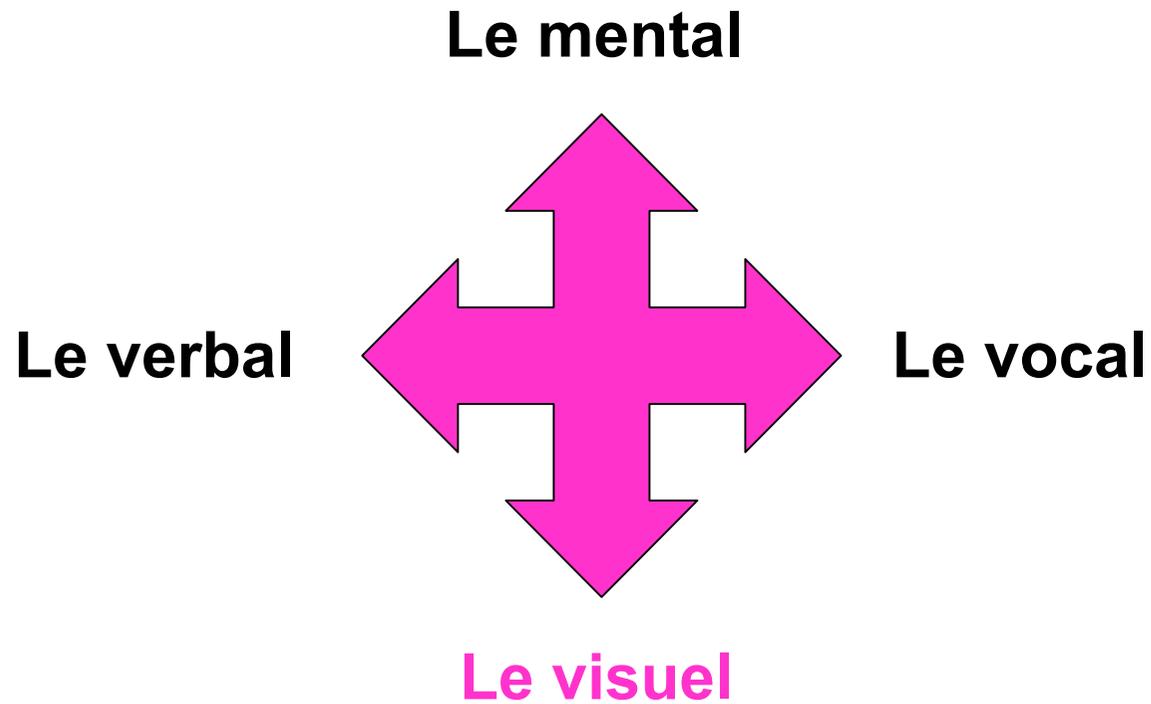
- Etaler cette préparation dans un moule à tarte (ou à

- m
- M
- g
- b
- A
- ...

Reprenez cet exercice chez vous et identifiez quels sont les mimiques, intonations que vous associez à une humeur.

Pensez y quand vous souhaitez faire passer une émotion !

Les 4 composantes de l'art oratoire



Le visuel (3)

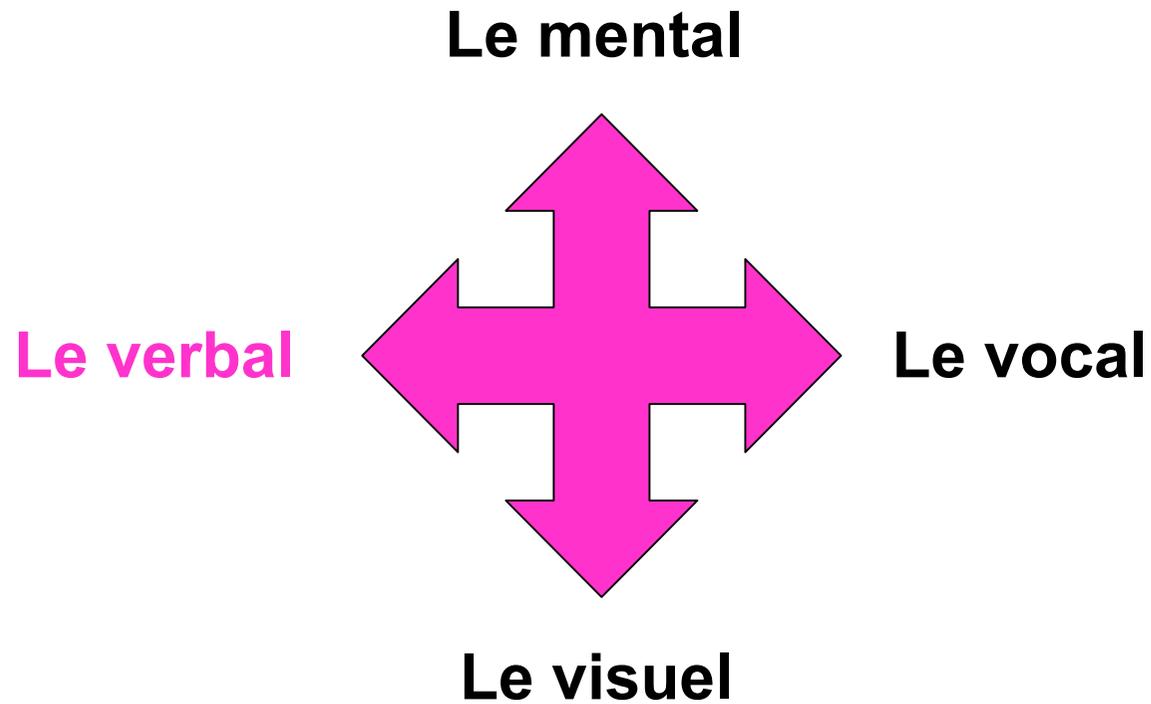
- le **regard** : regardez vos interlocuteurs
- les **gestes**
 - OUI ! hauts, volontaires, extravertis, ouverts et ronds, précis et complets
 - NON ! bas, parasites (auto-contact, objet...), barrières, répétitifs
- les **mimiques**
- le **sourire** : combien de personnes se disent ravies d'être là avec une tête de « six pieds de long »
- la **posture** : libérez le corps pour libérer l'esprit !
- le « **look** »

- ... sont autant de points déterminants à soigner

Le visuel (3)

- Un outil **OARRS** : avant de prendre la parole, pensez à :
 - **O**UVRIR sa gestuelle faire des gestes, ne pas avoir d'auto-contact
 - Lors de vos prochaines présentations, focalisez vous sur une seule étape (e.g. sourire) et petit à petit intégré toutes les consignes
 - **S**OURIRE votre « humanité » en plus
- Un mauvais orateur ferait exactement l'inverse !

Les 4 composantes de l'art oratoire



Le verbal (4) : Adapter son langage à l'auditoire

- Employer des **expressions concrètes** et **précises**
- Utiliser des **phrases courtes et simples** :
 - sujet + verbe + complément
 - entre 15 et 20 mots par phrase
- Choisir des tournures de **phrases actives** et des **verbes d'action**
 - Le livre est ouvert par Paul ⇒ Paul ouvre le livre.

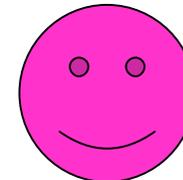
Le verbal (4) : Adapter son langage à l'auditoire

■ Utiliser des **mots positifs**

□ Nos bureaux ne sont pas loin



□ Nos bureaux sont tout près



Exprimez vous en termes positifs

- *Exprimez les phrases ci-dessous en termes positifs.*
 1. Vous n'aurez pas de souci
 2. Avec nous c'est sans risque
 3. Il n'y a pas besoin de garantie complémentaire
 4. Il n'y jamais d'incident
 5. Ce document n'est pas contractuel
 6. Ces prix ne sont pas définitifs
 7. Pas de problème !

Exprimez vous en termes positifs

9. Il n'y en a plus pour longtemps
10. Vous n'avez pas le choix
11. Nous vous éviterons toutes les démarches administratives
12. Il n'y a pas de danger
13. Ce n'est pas cher
14. Ce n'est pas gênant
15. Ce produit est sans concurrence

Le verbal (4) : Adapter son langage à l'auditoire

- **S'impliquer**, dire « je » et **impliquer l'auditoire**, dire « vous » et « nous »
- Établir un **équilibre entre la prévisibilité et l'imprévisibilité** du message
- Utiliser les **feedbacks** pour savoir si votre auditoire a compris votre message

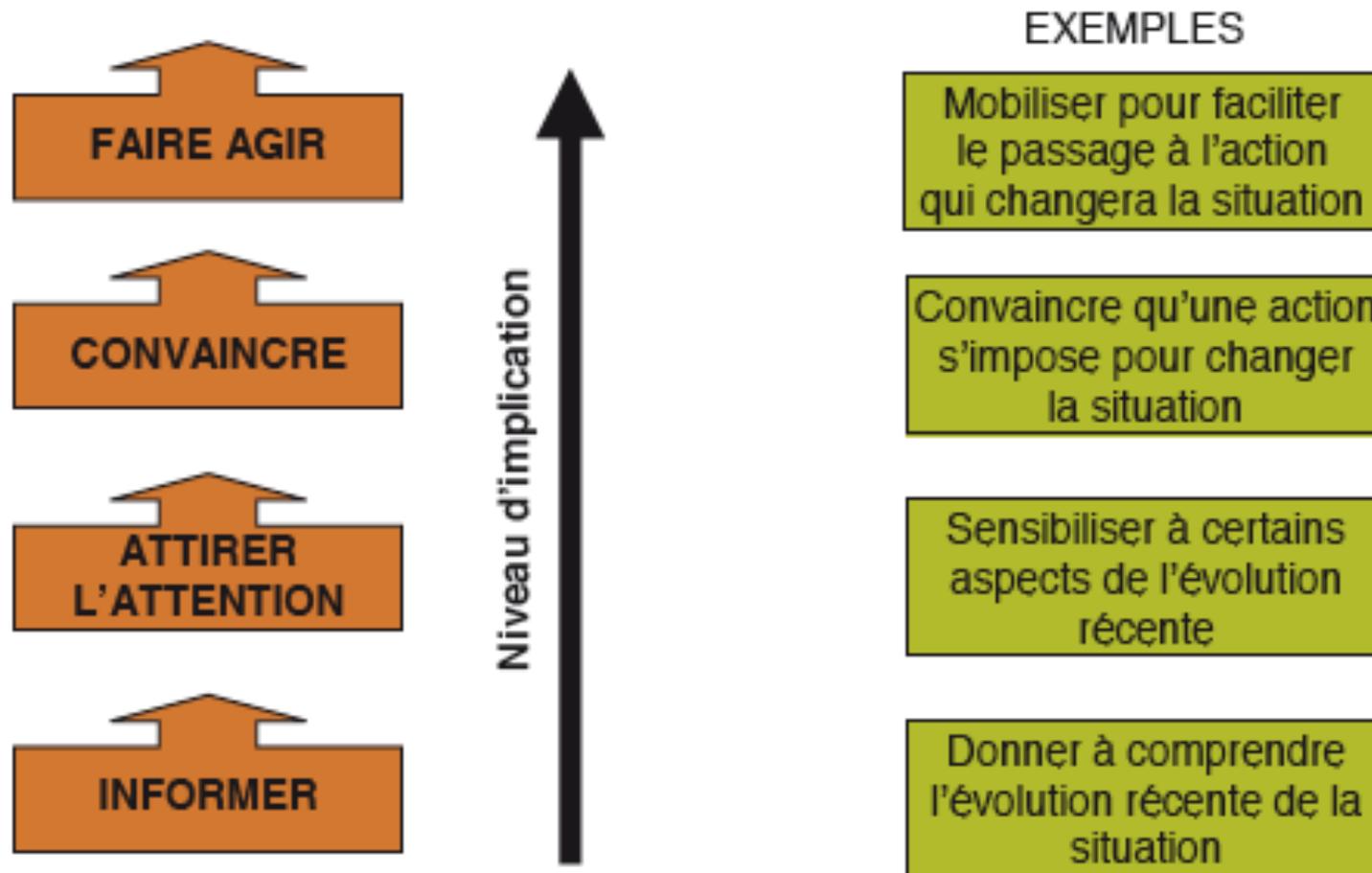
Exercice

- Votre camarade, qui est dos au groupe, va vous donner des consignes par oral afin d'effectuer un dessin.
- Vous devrez suivre ses consignes sans commentaire et sans possibilité de lui poser des questions.
- Une fois que votre camarade estimera son travail terminé, il viendra évaluer votre niveau de réussite.

Le verbal (4) : Les registres d'expression

Registres d'expression	Impact	Interaction
Agressivité Ironie	Rejet	ZONE de COMMUNICATION NEGATIVE
Défiance Retenue	Non adhésion	ZONE de COMMUNICATION ACCEPTABLE
Sobriété	Neutralité	
Sympathie Enthousiasme	Adhésion	
Exubérance Vulgarité	Rejet	ZONE de COMMUNICATION NEGATIVE

Le verbal (4)



PLAN

1. Introduction
2. Les 4 composantes de l'art oratoire
- 3. Les supports visuels**
4. Ce qu'il ne faut pas faire !
5. Convaincre avec une présentation

L'importance des supports visuels

- Nous percevons par :
 - Le goût 1%
 - Le toucher 1,5%
 - L'odorat 3,5%
 - L'ouïe 11%
 - **La vue 83%**

L'importance des supports visuels

- Nous retenons de ce que nous :
 - Lisons 10%
 - Entendons 20%
 - Voyons 30%
 - Disons 80%
 - **Disons en faisant quelque chose 90%**

Règles de base d'un diaporama

- Seul l'essentiel doit être mis en valeur
 - **Auteur** (institution, logo...), date et signature
 - Un **titre** sur chaque transparent : favorise la mémorisation
 - Essayez, autant que possible, d'avoir une **idée maximum par transparent**
 - **Peu de textes** (25 à 30 mots max.) écrits en gros caractères avec une police bâtons de type Arial (évitez les polices à empattement)
 - Des **schémas**, des **dessins**, des **tableaux** : plus explicites que des phrases
 - Appliquez la **charte graphique** lorsqu'il y en a une, sinon faites attention au choix des couleurs et à la mise en page

Règles de base d'un diaporama

- Pour avoir une aide visuelle et non une gêne visuelle, les **transparents** doivent être un **support à nos propos** et non un substitut
- Évitez de lire les transparents pour garder l'attention de l'auditoire : **lisez une phrase et commentez-la**
- **Gardez votre regard tourné vers l'auditoire** et non vers les transparents
- Essayez d'avoir **un transparent pour 5 minutes** de discours
- Utilisez les **animations** du diaporama à bon escient

PLAN

1. Introduction
2. Les 4 composantes de l'art oratoire
3. Convaincre avec une présentation
4. Ce qu'il ne faut pas faire !
5. Les supports visuels

Règles de base d'un diaporama

(s)uites) gen. pr. ont. tend. a. diap. à s. t. r. i. e
chaque mot qu'il vont dire sur leur
diapositives de PréAO. Bien que ceci
Uniquement nous évite d'avoir à mémoriser tout

- Mots-clés, finalement cela rend nos diapositives chargées, verbeuses, ennuyantes. Vous perdez l'attention de tout votre auditoire avant même d'avoir
- 7 idées principales
- 7 lignes maximum
- 7 tentatives maximum par ligne

PHOTES.... :-((

2) Beaucoup de gens n'utilisent pas le vérificateur orthographique – GROSE EREUR – Rien n'est plus gênant pour l'audience que des photos d'orthographe sur vos diapositives.

Le vérificateur orthographique est là pour ça !

Trop de puces...

- 3) Eviter
- l'usage
- excessif
- de
- puces.
- Uniquement
- les
- puces
- importantes,
- les
- mots-clés.
- Trop
- de
- puces
- et
- vos
- messages
- importants
- ne
- ressortiront
- pas !

Pas de texte mobile...

Garder votre texte fixe

Il n'y a rien de plus nauséeux que du
texte en mouvement ...

Du texte clignotant n'est pas mieux.

Du texte qui tourne, encore moins !

Attention aux polices

L'utilisation de polices extravagantes rend souvent la lecture de votre présentation très difficile, voire impossible.

De plus, l'utilisation de police avec serif (telle que Times New Roman) rend la lecture moins aisée.

Préférer plutôt une police sans serif qui sera plus facile à lire.

Mauvaise combinaison de couleurs...

Des couleurs de fond et de police distrayante peuvent mener à :

- distraction
- confusion
- difficultés de lecture
- maux de tête
-

Les animations ...

**Une présentation
assistée par ordinateur**

Le plan

Pour ne pas se perdre

Trop d'animations

=

Présentation distrayante

=

Plus personne n'écoute l'orateur

Documents

destinés à l'assistance

Les transitions...

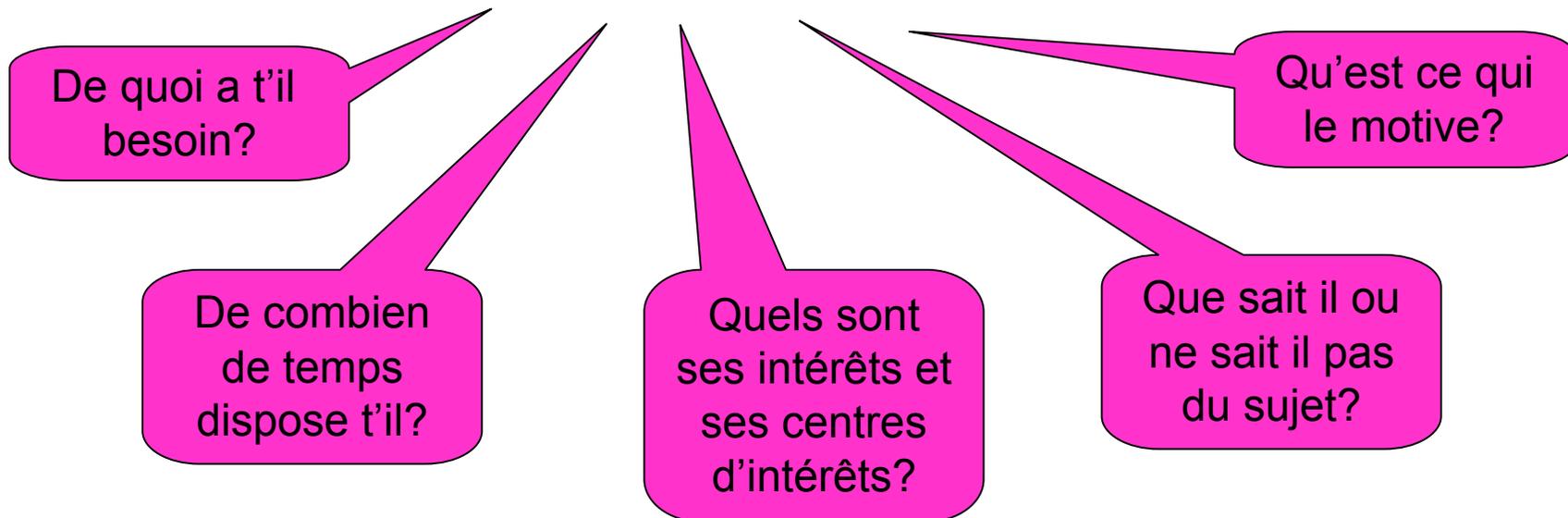
Éviter les transitions qui distraient l'audience, ça n'apporte rien à votre discours.

PLAN

1. Introduction
2. Les 4 composantes de l'art oratoire
3. Les supports visuels
4. Ce qu'il ne faut pas faire!
5. Convaincre avec une présentation

Quel est la cible de ma communication?

- Nous avons tous des motivations personnelles



« On peut convaincre les autres par ses propres raisons ; mais on ne les persuade que par les leurs. »

Pensées de Joseph Joubert (1754-1824)

Pour n'oublier aucun aspect du sujet...

■ Technique du QQOQCCP

- Qui ?
- Quoi ?
- Où ?
- Quand ?
- Comment ?
- Combien ?
- Pourquoi ?

Le plan !



- ❑ Il faut avoir un **plan** précis et écrit, même si on improvise... même si on ne lit pas son texte...



- ❑ Chacun des paragraphes sera préalablement coté en temps (c'est le seul moyen de maîtriser une improvisation !)

L'introduction

- **Pensez ACCROCHE**
- **Objectif** : donner envie d'écouter la suite
- Vous pouvez par exemple :
 - Citer une statistique
 - Raconter une histoire ou citer un cas
- Ensuite, et seulement ensuite, vous annoncez votre plan...



La conclusion

- Elle doit tomber **brutalement** (ménager l'effet de surprise)
- Rappeler le **plan** et faire une **synthèse**
- Répondre explicitement à mon **objectif initial**
- **Ouvrir** (aux questions, à l'action...)



Le développement de l'exposé

- Apprendre quelque chose à mon auditoire
- Démontrer ce que je dis et expliquer
- Émettre des messages courts, simples, aérés, vivants (exemples, anecdotes...)
- Utiliser des mots connus de tous ou expliquer
- Être sûr de ce que j'annonce
- Faire des transitions explicites entre les différentes parties

Un préalable : connaître parfaitement le contenu

Deux évidences : suivre son plan et respecter le timing

Argumenter avec des faits !

*Voici une liste de phrases. Certaines expriment une **opinion**, d'autres présentent des **faits**. Vous devez les reconnaître :*

1. Ce livre est très intéressant.
2. J'ai lu ce livre en deux heures.
3. Ce garçon est impossible à vivre.
4. Son comportement m'a particulièrement agacé pendant la réunion.
5. Mon entrepôt est trop petit ;
6. Le moteur de cette voiture d'occasion est en bon état.
7. Son exposé était vraiment authentique ; il m'a véritablement emballé.

Argumenter avec des faits !

- Je trouve que l'on serre trop souvent les prix au détriment de la qualité.
- Ce moteur a été entièrement révisé le mois dernier ; il est vendu avec un bon de garantie.
- Cette nouvelle machine tombe très souvent en panne.
- Je n'ai pas assez de monde. Il faut embaucher du personnel.
- Les clients ne veulent pas de ce produit.
- Il y a beaucoup de rebuts ce mois-ci.
- Ce coursier travaille bien. Il faut l'augmenter.
- Ce gars-là n'est pas du tout fait pour un travail de précision.
- Dans le temps passé, les ouvriers étaient plus sérieux. Aujourd'hui, pour un oui, pour un non, on ne vient pas travailler.

10 conseils pour agir !

1. Je prends contact avec l'auditoire par une anecdote, un exemple ou une expression « choc »
2. Je regarde tout le monde
3. Je fais une introduction rapide, j'inscris le plan au tableau (ou je le dicte) et je fixe les règles du jeu
4. Je donne du relief à mon exposé en variant le débit et le ton de ma voix, le rythme, ma stature et mes gestes
5. Je respecte des moments de silence

10 conseils pour agir !

6. J'utilise un vocabulaire et une expression adaptés à l'auditoire
7. Je trouve le plus d'exemples et d'illustrations pratiques possibles
8. Je montre un visage détendu
9. J'accepte mes mouvements spontanés, mais je sais qu'un geste commencé doit être achevé
10. Je suis attentif aux réactions des personnes et je les invite à poser des questions