

ANTOINE GAUTIER

J'OSE

**PARLER
EN PUBLIC**

**EN 2H
CHRONO**

DUNOD

© Dunod, 2019

11, rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN : 978-2-10-079683-0

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Avant-propos

Vous êtes sollicité pour faire une intervention en public, face à des clients, des collègues, pour une conférence ou une réunion : félicitations ! Vos qualités ont été repérées, mises en avant, vous êtes un spécialiste reconnu du sujet. C'est dorénavant l'heure de prendre la main, de préparer votre discours, de lui donner vie, de passionner votre auditoire. Mais de quelle manière ? Comment se placer sous les feux de la rampe ?

Du
plaisir

Vous avez sans doute plus d'une fois souffert d'orateurs ennuyeux ou mal à l'aise. Certains sont trop concentrés sur leur document écrit, d'autres sont stressés, déstabilisés et se montrent sous un aspect inhabituellement fragile. Vous voulez éviter cela et mettre toutes les chances de votre côté ? Vous voulez montrer du plaisir à faire passer votre message ? Mais vous ne savez pas vraiment comment vous y prendre ?

Ce 2H Chrono est fait pour vous ! Découvrez, à travers ses 17 chapitres, des méthodes simples et faciles pour prendre la parole en public, applicables immédiatement. Plus de quatre-vingts exercices vous aideront à mettre en pratique tous les conseils.

Une
méthode

Ce sera l'occasion de maîtriser votre communication à l'oral et de remporter l'adhésion de votre auditoire. Vous pouvez lire dans l'ordre les chapitres qui vont progressivement vous accompagner dans la préparation et la prestation orale, ou bien allez directement au sujet qui vous intéresse.

Bonne
lecture !

C'est parti !

The background is a light beige color. It features several circles of different sizes scattered across the page. Each circle is divided into several triangular segments of different colors: orange, teal, olive green, and dark navy blue. The circles vary in size, with some being quite large and others being small. A large white rectangular area with rounded corners is positioned on the right side of the page, containing the title.

Seminaire

<i>Avant-propos</i>	p. III
<i>Remerciements</i>	p. VI
<i>Le radar de vos pratiques</i>	p. VII
1 Interrogez vos motivations	p. 1
2 Débridez vos idées	p. 9
3 Fabriquez et structurez vos arguments	p. 17
4 Rédigez votre discours	p. 28
5 Mobilisez vos sens	p. 38
6 Intégrez PNL et neurosciences avec le storytelling	p. 46
7 Soulagez votre mémoire	p. 54
8 Mettez sur la confiance	p. 61
9 Équipez-vous	p. 70
10 Installez le décor, montrez le chemin	p. 77
11 Placez vos effets, marquez les esprits	p. 84
12 Portez votre voix	p. 92
13 Utilisez vos supports	p. 101
14 Innovez par le digital	p. 109
15 Intégrez l'imprévu et maintenez l'attention	p. 115
16 Méritez les applaudissements et réussissez votre sortie	p. 125
17 Apprenez de vos erreurs et de vos succès	p. 132
<i>Un conte à dire : L'oiseau indien</i>	p. 143
<i>Conclusion</i>	p. 144
<i>10 livres, 10 films</i>	p. 145
<i>Corrigés</i>	p. 146

Remerciements

L'auteur remercie chaleureusement les contributeurs experts et témoins cités dans l'ouvrage.

Il remercie aussi les institutions qui lui ont fait confiance dont :

- Le groupe Nexity, Natixis, Interactions et Entreprise, Emes Conseil, le groupe Naxis, Nityde, Agent Majeur, Attitudes Productives, Ressources et pédagogie, AgrosPariTech, le CNAM, l'ESCP Europe, l'ESSEC, l'INSAG Alger, NEOMA business school.
- Les compagnies de théâtre Cie des épices, La Phalène, ABC Théâtre, Again Production, Air de Lune.
- Le théâtre Gérard Philipe de Saint-Denis et la librairie Folie d'encre, La Manufacture Chanson, le studio Baxendal Productions, radiopotain.com

Et

Jean Bellorini, Alexia Benichou, Rebecca Berthaut, Chloé Delos-Eray, Abdelali Derrar, Dominique Borschneck, Alain et Virginie Fauchaux, Anne Fauquembergue, Alice Gautier, Patrick Griffith, Anne Julien, Michel Jusforgues, Guy Lumbroso, Odile Marion, Said Ouriachi, Yves Tremblay, Daniel Trubert, Philippe et Sylvie Vigier, Françoise et Richard Wis, Francis Zentz.

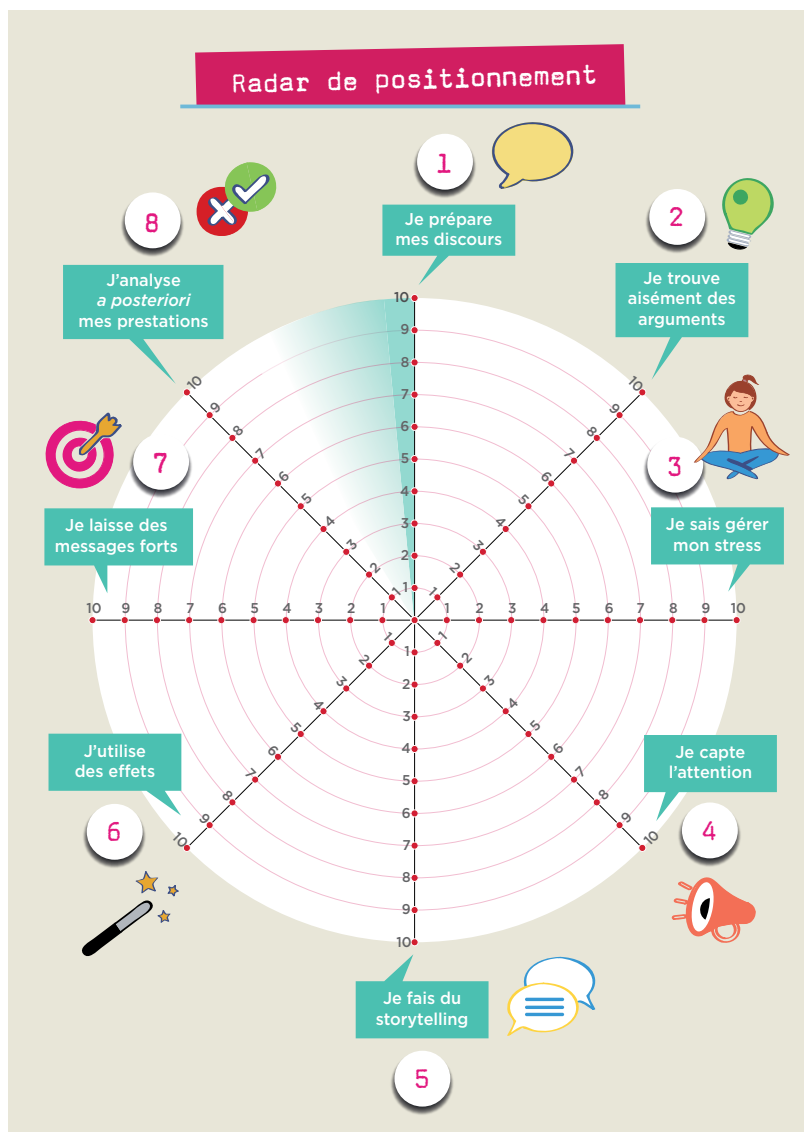
Une dédicace spéciale à Carlos Lafuente, binôme de choc.

Vous pouvez contacter Antoine Gautier *via* le site antoinegautier-consultant.fr ou son e-mail :

antoineg.consultant@gmail.com

LE RADAR DE VOS PRATIQUES

Indiquez, sur chacun des huit sujets, le niveau de pratique estimé avant de lire votre *2h Chrono*. Positionnez-vous entre 1 (faible) et 10 (forte). Reliez les points pour former votre « radar » initial.





INTERROGEZ

vos motivations



Oser prendre la parole face à un public n'est pas donné à tout le monde. Les orateurs les plus habiles ont un secret bien gardé : leur motivation profonde. C'est à votre tour de la découvrir.

Exemple

Jasmine est embauchée depuis quelques semaines. Pour la première fois, elle va contribuer à un événement dans son entreprise. L'objectif est de mettre en valeur l'activité de la start-up qui l'emploie. L'intervention aura lieu devant une quarantaine de candidats potentiels. Sa chef pousse Jasmine de façon sympathique mais ferme à préparer le discours d'ouverture. La sachant plutôt timide, elle estime que c'est lui donner une occasion de progresser dans sa communication. Au quotidien, Jasmine a l'habitude de travailler devant un écran. Plutôt introvertie de nature, elle n'aime pas se mettre en avant. Dans son esprit l'inquiétude naît. Pourquoi elle ? Quel intérêt de se rendre mal à l'aise ? Comment se motiver ?

En 1935, le poète et universitaire américain Melvin Tolson monte une équipe de quatre étudiants noirs pour affronter les universités blanches dans les concours d'éloquence. Il remportera le championnat national face au vainqueur traditionnel, l'université de Californie du Sud. Cette histoire a été reprise dans le film *The Great Debaters* réalisé par Denzel Washington en 2007. Ici l'objet de la motivation ne fait pas de doute : lutter contre la ségrégation.

Réussir une prise de parole passe d'abord par une réflexion sur vos motivations. Ce travail vous permettra de trouver des ressources profondes lors de la mise en action.

Réfléchir à ses
motivations profondes

Pourquoi vais-je affronter un auditoire ? Pour repousser mes limites, prouver mon expertise, par obligation, pour faire passer un message, faire avancer un projet... Et si je me mets à la place de mon public, quelles vont être ses motivations ? Que vient-il chercher ? En quoi puis-je lui apporter quelque chose ? Comment faire pour interroger mes motivations ?

Prenez un temps de réflexion et posez-vous cette question : pourquoi vais-je prendre la parole ? Vous trouverez des éléments factuels, rationnels, comme ceux de répondre aux attentes du commanditaire.

Du rationnel
à l'émotionnel

Vous pourrez aussi identifier des éléments émotionnels tels que le dépassement de vos limites ou la volonté de se mettre en avant. Faites ensuite un tri pour retenir les motivations essentielles ; comme pour l'acteur, elles serviront de sous-texte.

Conseil
Traduisez
votre motivation
à travers des objectifs
concrets comme « Je veux
que mon public retienne ces deux
messages ». Ce sera votre sous-
texte. Cette technique consiste
pour un comédien à se nourrir
de sentiments ou de faits
invisibles au public.