**PRISE DE PAROLE EN PUBLIC**

Vous avez peur de prendre la parole en public ? La perspective de devoir présenter le détail d'un projet devant vos collègues ou vos clients vous terrorise ? Vous êtes loin d'être une exception.

Vous pensez que vous ne pourrez jamais vous améliorer, que c'est peine perdue et que vous êtes condamné à être nerveux avant chaque nouvelle prise de parole, mal à l'aise quand vous parlez et enfin déçu à l'issue de votre intervention ? Vous avez tort !

Ou au contraire vous trouvez que le message passe suffisamment bien, que votre auditoire ne s'est pas ennuyé́ et que vous avez correctement rempli votre mission ? Bravo, vous êtes déjà̀ sur la bonne voie, mais vous pouvez faire encore mieux en devenant un de ces orateurs qui donnent envie au public de se lever pour les applaudir à tout rompre.

Ne pas prendre la parole en public aussi bien qu'on le devrait est certes un handicap dans la vie personnelle, mais ça l'est encore plus dans la vie professionnelle où il s'agit d'un élément essentiel dans la réussite de ses projets. Vous avez les ressources pour y arriver ! Je vais dans ce livre blanc vous faire découvrir comment être aussi efficace dans votre prise de parole que Steve Jobs ou Barack Obama et rencontrer le succès que vous méritez.

Les règles essentielles

**«**J'étais préparé́, ils m'ont regardé́, ils m'ont écouté et je leur ai raconté́ quelque chose. **»**

Imaginez **l'intervention idéale** :

Vous étiez bien préparé́, votre voix était assurée, votre corps accompagnait le message, et le contenu de votre discours était synthétique et convaincant : votre présentation a été́ un succès.

Vous avez réussi à capter l'attention de votre auditoire, le message est passé, votre objectif est atteint. Durant toute la présentation, vous avez senti que vous "teniez" l'assistance, vous faisiez "corps" avec le lieu, votre présentation et vos auditeurs. Chaque phrase que vous disiez avait un impact, vous vous êtes senti écouté, influent et charmant.

Comment pouvez-vous arriver à ce résultat ?

Préparez-vous

PARCE QU'ON NE VOUS PARDONNERA PAS DE NE PAS L'ÊTRE.

Pensez à bien définir ces trois points et préparez votre intervention en conséquence :

**- A qui est-ce que je m'adresse ?**

Des clients ? Des collaborateurs ? Des investisseurs ? Des étudiants ?...

**- Quel est le sujet ?**

La présentation d'un produit ? Un changement dans l'équipe ?...

**- Quel est l'objectif ?**

Convaincre ? Enseigner ? Informer ?...

Ecrivez quelques notes synthétiques

Beaucoup d'orateurs écrivent à l'avance et lisent la totalité de leur intervention par peur du trou noir, du lâcher-prise. C'est une erreur : les yeux fixés sur leur texte, ils en négligent leur voix, leur ton, leurs gestes et leur exposé en devient ennuyeux et difficile à suivre.

Certains orateurs sont capables de parler très longtemps sans jamais lire leurs notes. Si vous êtes l'un d'entre eux, profitez-en ! Sinon ne vous inquiétez pas, **il vous suffit de coucher sur le papier les points essentiels de votre intervention, de manière à pouvoir, d’un simple coup d'œil, savoir quel est le point suivant à aborder**. Notez bien que par "points essentiels" je pense à un mot, une idée, mais en aucun cas à des phrases complètes.

Dans tous les cas, **c'est par une excellente connaissance du sujet que vous réussirez à le traiter** en vous référant au minimum à vos notes.

Gérez votre trac en étant suffisamment entraîné

**«** C'est après avoir répété plus d'une dizaine de fois l'ensemble de mon intervention que j'ai commencé à me sentir prêt. **»**

Un problème souvent évoqué au cours des formations à la prise de parole en public et pour lequel il n'existe malheureusement pas de recette miracle concerne la gestion du trac et du stress au moment de prendre la parole.

Vous connaissez peut-être l'anecdote selon laquelle Sarah Bernhardt aurait répondu à une jeune actrice lui assurant ne pas connaître le trac : "Rassurez-vous, cela viendra avec le talent", laissant supposer que le trac et le talent sont intimement liés. J’en doute...

Il n’existe pas à proprement parler d’exercice efficace pour la gestion du trac. Bien entendu, il existe des "trucs" : ouvrir largement la bouche, respirer profondément avec le ventre, faire des grimaces pour détendre le visage, penser à quelque chose d'agréable... Mais **ce qui fonctionne vraiment, c'est l'entraînement dans les conditions les plus proches possibles des conditions réelles**, c’est-à-dire avec quelqu’un pour vous regarder : que ce soit des proches, des collègues ou même simplement une caméra.

Selon des études psychologiques récentes, *"lorsque nous avons répété une action au point de l'accomplir sans avoir à y réfléchir, des systèmes inconscients sont à l'œuvre, gérant automatiquement les processus nécessaires. Si nous nous focalisons sur les actes à accomplir, par exemple sous l'effet du trac, le traitement conscient interfère avec ce traitement automatique."* Résultat, **il faut répéter, répéter, répéter afin de retrouver vos marques dans une situation que vous maîtrisez** et laisser les systèmes inconscients faire leur travail.

Le talent vient avec l’entraînement, et le trac s'atténue avec ce même entraînement, quoi qu'en ait dit la grande comédienne. En moins de temps que vous ne le pensez, vous passerez de "je suis terrifié à l'idée de commencer mon intervention" à "je vais aimer parler devant ces gens, et je vais être bon". Le stress aura laissé place au plaisir.

Enfin, n'arrêtez jamais d'observer les autres dans des situations de prise de parole en public. Relevez leurs défauts, demandez-vous ce que vous feriez à leur place. Ayez l'esprit critique !



 **On ne vous pardonnera pas de ne pas être préparé
• N'ayez devant vous *que* les points essentiels
• Connaissez votre sujet sur le bout des doigts
• Le seul moyen de lutter contre le trac : s'entraîner**

Donnez-leur envie de vous regarder

PARCE QUE LE MESSAGE NE PASSE QUE SI VOUS ÊTES VISUELLEMENT IMPLIQUÉ.

Quelle image renvoyez-vous ?

En 1960, l'élection présidentielle aux Etats-Unis oppose Richard Nixon et John Kennedy. L'article consacré à cette élection sur le Wikipedia en anglais nous appprend que *"les quatre débats Kennedy-Nixon furent le tournant de la campagne. (...) La plupart des gens ayant regardé le débat à la télévision estimaient que Kennedy avait gagné, tandis que ceux qui l’avaient écouté à la radio estimaient que Nixon avait gagné."*

Que doit-on retenir de cette anecdote ? Que **le visuel est essentiel**. Nixon était apparu amaigri, fatigué et avait refusé d’être maquillé, accentuant l’effet négatif sur les téléspectateurs.

Pour que votre auditoire soit attentif et convaincu, il faut qu’il vous fasse confiance. Pour qu’il vous fasse confiance, vous aurez besoin des deux éléments suivants :

1) **Votre allure générale doit être en accord avec la position que vous occupez**. Si vous êtes un directeur commercial venu présenter un nouveau produit aux commerciaux, vous ne serez pas crédible si vous êtes en short. De même, si vous êtes animateur d’un club de vacances et que vous recevez les vacanciers en costume-cravate, vous ne gagnerez pas non plus leur confiance.

2) **Vous devez avoir l’air bien dans votre peau**. Si vous n’avez pas confiance en vous, les autres n’auront pas confiance en vous non plus.

Jouer sur le point n°1 est facile. Le point n°2 n’est pas qu’une affaire de personnalité, mais également de mise en condition et de technique. Une bonne manière d'aborder ce point est de ne pas oublier de commencer son intervention par un *sourire*, de regarder l'auditoire, de le laisser vous regarder, de commencer et de continuer à sourire.

Regardez votre public

Il est très important de *regarder* l'auditoire. De cette manière, vous l'impliquez. Regarder ne consiste pas en un balayage répétitif et bâclé. **Il s'agit ici de regarder des personnes précises de votre auditoire dans les yeux, pendant plusieurs secondes**. Domptez-les !

**Astuce**

Si regarder les gens dans les yeux constitue une gène pour vous, regardez-les au niveau du front ou entre les deux yeux, l'effet est le même.



**Pour vous entraîner**

Chaque membre de l'auditoire (en sélectionner dix si le groupe est trop important) lève la main. Il ne la baisse que lorsqu'il a pu compter qu'il a été regardé dans les yeux par l'orateur pendant trois secondes. L'exercice se termine lorsque tout le monde a le bras baissé.

Adoptez une posture dynamique

Vous pourrez avoir à faire des présentations assis ou derrière un pupitre, mais la plupart du temps vous serez debout et libre de vos mouvements. C'est mieux. Pourquoi ? Parce que **c'est en étant libre que vous pourrez le mieux jouer avec votre corps et mettre en œuvre toute la palette de comédien que vous allez développer**.

Tout d'abord, il est important d'être ancré au sol. Cela veut dire avoir les pied posés dans une position confortable, ne pas être en déséquilibre, avoir conscience de ce sol et donc ne pas bouger les pieds de manière incontrôlée, et surtout ne pas faire les cent pas.

Est-ce que cela veut dire que vous ne pouvez pas vous déplacer ? Absolument pas. Mais il faut que chaque déplacement soit motivé : vous vous approchez de l'auditoire pour lui poser une question, vous interpelez une personne qui a fait une réflexion, vous reculez pour jouer la peur face à un nouveau produit, vous changez de place pour marquer la transition entre deux idées...

Ensuite, votre posture est importante. Elle donne des renseignements inconscients sur votre état d'esprit et peut en conséquence servir ou au contraire desservir votre objectif. Etes-vous en expansion (jambes, bras ouverts), symbole de domination ? Ou plutôt en contraction, symbole de soumission ? Etes-vous plutôt dans une posture d'approche, marquant l'action ou de rejet, marquant la fuite ? Prenez conscience de ces différentes postures et utilisez-les à bon escient.

**Pour vous entraîner**

Si vous avez tendance à trop baisser la tête ou au contraire à trop la relever, essayez de parler avec une paire de chaussettes roulée en boule posée sur le haut de votre crâne sans la faire tomber. Continuez à regarder chaque personne de l'auditoire.

Adoptez une gestuelle naturelle

**La gestuelle est là pour appuyer le discours. Il faut donc qu'elle soit à la fois naturelle et motivée**. Multipliez les gestes *positifs* : gestes extravertis, ouverts, rassurants, précis... On reconnaît deux types de défauts :

1) L'absence de gestes, donc d'implication corporelle. Forcez-vous à repérer dans votre discours les moments qui sollicitent un accompagnement visuel. Ce n'est pas seulement votre voix qui s'adresse à votre auditoire, c'est votre corps tout entier.

2) Le geste répétitif : manipulation d'un stylo, jeu avec une bague... De la même manière que les tics de langage (les "euh", par exemple) il faut les traquer. Filmez vos interventions, repérez quels sont vos tics gestuels (ou bien demandez à quelqu'un de vous les signaler), on n'en a souvent pas conscience. A chaque nouvelle intervention, prenez conscience des moments où vous faites ces gestes parasites et gommez-les.

**Astuce**

Regardez un film de votre présentation en avance rapide. Vous y repérerez mieux les gestes récurrents et les schémas répétitifs.

**Pour vous entraîner**

Si votre gestuelle est trop timide, trop coincée, racontez un événement inventé avec beaucoup de détails visuels. Exemple : vous avez été témoin d'une altercation entre deux automobilistes. Racontez ce que vous avez vu en nous montrant les deux voitures, en mimant la sirène de la police, etc.

A retenir

**• Soyez impliqué́ visuellement**

**• Vous devez inspirer confiance**

**• Regardez les gens dans les yeux**

**• Soyez dynamique et naturel**

Donnez-leur envie de vous écouter

POUR QU'ILS NE S'ENDORMENT PAS.

**«** Sans m'en rendre compte, j'ai arrêté d'écouter l'orateur dès la première minute. Pas de voix, pas de pêche... **»**

Variez le ton

Malheureusement, le français est une langue assez monocorde : peu de variations de ton par rapport à l'anglais, l'espagnol ou l'italien par exemple. Du coup, il est assez courant d'assister à des interventions "ronronnantes", sans modulations et finalement soporifiques.

**Soyez enthousiaste ! Montrez que le sujet dont vous parlez est extraordinaire. *Les gens passionnés sont passionnants***. Partagez cette passion. Nous verrons dans la section "soyez comédien !" à quel point il est important de *théâtraliser* votre intervention et de réveiller le comédien qui est en vous.

Parlez suffisamment fort

Beaucoup d'orateurs ne parlent pas suffisamment fort pour être entendus du fond de la salle. **Assurez-vous que vous êtes audible par tout le monde**. Au besoin, faites le test avec quelqu'un avant votre intervention, en ayant à l'esprit qu'une salle pleine absorbe plus les sons qu'une salle vide. Soyez attentif aux retours de votre auditoire : si certains ne vous entendent pas, des signes d'ennui, de protestation ou de désintérêt devraient faire leur apparition.

Ne parlez pas trop vite

On parle naturellement trop vite. **L'articulation est essentielle et les pauses sont primordiales**. Elles permettent à l'auditoire de "digérer" ce que vous venez de leur dire et de ne pas être noyé sous un flot de paroles. Elles vous permettent de prendre le temps de jauger l'effet que vous produisez sur les gens qui vous écoutent et de mettre en ordre l'idée suivante.

Vous pouvez également répéter certains éléments de votre discours. La répétition facilite la mémorisation et met en valeur votre argument.

Maîtrisez vos tics

Bien entendu, le tic de langage qui revient le plus souvent est le "euh". Il existe d'autres mots parasites, chacun ayant le sien : "voilà", "je dirais", "bon", "alors", etc. De la même manière que pour les gestes répétitifs, **filmez-vous ou demandez à quelqu'un de vous les signaler**, et dans une prochaine intervention ou lors d'un entraînement, ne manquez pas de repérer le moment où ils vont surgir afin de les **remplacer par une pause**.

A retenir

**• Soyez *passionné* et *passionnant*• Parlez fort
• Articulez et faites des pauses
• Bannissez Les "euh" et les tics de langage**

Soyez conteur

PARCE QUE TOUT LE MONDE AIME LES HISTOIRES.

Combien d'entre nous ont le souvenir de professeurs d'histoire se contentant de lire le cours qu'ils avaient préparé, ou pire, directement le livre de cours pendant que nous écrivions consciencieusement chaque parole déversée ? A la fin de l'heure, notre cahier était certes plein de précieuses notes qui nous seraient utiles à la maison, mais qu'avions-nous retenu ? Rien.

N'aurait-il pas été plus profitable à tous que ces professeurs nous *racontent* l'Histoire plutôt que de nous la lire ? Le contenu de leur discours aurait été différent : moins chargé en dates, en lieux, ... mais plus gourmand en anecdotes, en récits de relations entre les grands personnages, etc. Bref, ils nous auraient fait entrer dans l'Histoire avec eux, plutôt que de la débiter, quitte bien entendu à nous demander de nous reporter plus tard au chapitre correspondant de notre livre.

Ne l'oubliez jamais : **il ne s'agit pas de faire un exposé exhaustif du sujet que vous traitez, mais bien de s'adresser à votre auditoire pour lui transmettre un message avec un objectif précis**. Votre discours devra donc révéler votre envie de *partager* votre présentation, votre enthousiasme et votre intérêt, et la volonté que votre auditoire retienne les points essentiels de votre intervention. Imaginez que vous êtes en train de raconter une histoire et que vous avez besoin de maintenir l'attention de ceux qui vous écoutent.

Faites passer le message en étant clair

En conséquence, **choisissez des mots simples et précis** : évitez digressions, jargon, approximations et commentaires sur votre propre prestation (du type "je suis pas certain d'être très clair", "je me suis emmêlé les pinceaux"...). **Impliquez l'auditoire**. Pensez à utiliser le pronom "vous". **Utilisez l'humour et les anecdotes** si les circonstances le permettent. Cela stimulera à nouveau l'attention de votre auditoire, cela vous rendra sympathique (on aura ainsi plus envie de vous écouter et de vous faire confiance) et cela permettra de fixer votre propos par des éléments dont votre auditoire se souviendra.

Soyez imagé, trouvez des exemples qui touchent, qui sont parlants. Utilisez des métaphores et des comparaisons.

**Pour vous entraîner**

Vous n'arrivez pas à être assez synthétique ? Racontez *Le Petit Chaperon Rouge* en quatre phrases. Ou n'importe quelle autre histoire connue de tous.

**Pour vous entraîner**

Vous n'arrivez toujours pas à être assez synthétique ? Présentez-vous en six phrases. Puis en deux phrases. Puis en deux mots.

Astuce

Pour travailler la clarté, la simplicité et l'efficacité du message, jouez à des jeux qui sollicitent le langage et une communication efficace avec votre partenaire, de type Taboo, Cranium ou Time's Up.

Intéressez-les dès le début et structurez votre discours

**La phrase d'ouverture (l'accroche) est primordiale**. Elle doit frapper les esprits et introduire le sujet. J'ai l'habitude d'ouvrir mes conférences sur la prise de parole en public par l'accroche suivante : *"Selon un classement des dix plus grandes peurs établi par sondage auprès des américains, la mort arrive en 7ème position (pause) et prendre la parole en public (pause) en* ***première*** *position."* L'auditoire reçoit alors les messages suivants :

1 - Je ne suis pas le seul
2 - C'est un problème très important
3 - Cette personne va m'apporter des solutions

L'attention de l'auditoire est donc gagnée dès les premières secondes et une grande partie du travail est déjà faite. L'accroche peut également être une devinette, une anecdote...

Votre présentation devra être développée autour de **trois à cinq grands points**. S'il y en a plus, il y a peu de chances que votre auditoire se les rappelle tous. Les transitions entre chaque point doivent être claires et l'introduction du point suivant doit être marquée : *"Nous venons d'évoquer l'importance du visuel lors d'une présentation, nous allons maintenant découvrir comment utiliser votre voix."*

La conclusion doit résumer en une ou deux phrases l'ensemble de votre intervention, puis ouvrir sur autre chose.



**Astuce**

On devrait, en écoutant simplement votre conclusion, savoir quel message vous avez délivré au cours de votre présentation.

**A retenir**



 **• N'essayez surtout pas de tout dire**

 **• Ne dressez pas de mur entre vous et votre auditoire**

 **• Soignez particulièrement votre accroche**

 **• Structurez votre discours autour de trois à cinq points**

Soyez comédien !

**«** Extraordinaire ! Un vrai spectacle. **»**

Une fois que l'on s'est penché sur la préparation, le visuel et le vocal, l'ensemble des techniques de prise en parole en public ont été évoquées. C'est bien. Mais ce n'est pas assez !

Vous maîtrisez parfaitement votre sujet et vous savez vous appuyer sur des notes synthétiques. Vous avez travaillé l'apparence, la gestuelle. Vous savez placer et moduler votre voix. Vous avez pris conscience des tics qui émaillaient jusque là vos interventions et savez les éviter. C'est très bien, mais il reste à insuffler à votre prestation une dose de théâtre. Si vous vous efforcez d'appliquer l'ensemble des points techniques évoqués précédemment, vous verrez qu'il sera aisé d'y ajouter votre énergie !

**Vous êtes sur scène, il faut tout donner pour emporter votre auditoire à coup sûr, pour aller les chercher dans leur fauteuil**.

Faites-en plus que d'habitude, faites-en trop même. Vous aurez peut-être le sentiment que vous êtes en train de vous rendre ridicule en attirant l'attention de manière trop ostentatoire. C'est une fausse impression.

**C'est en vous donnant non pas à 100%, mais à 150% que vous obtiendrez un résultat satisfaisant**.

Vous pouvez :

- Faire des effets.
- Marquer vraiment les pauses.
- Insister sur les mots importants.
- Interpeler l'auditoire, le faire participer, lui poser des questions.
- Jouer sur la palette d'émotions : joie, colère, peur, tristesse, surprise, dégoût.
- Tenter d'obtenir l'approbation marquée de hochements de tête de votre auditoire.

Comment travailler ce gros plus ? Vous pouvez participer à des stages ou assister à des ateliers d'improvisation théâtrale et de théâtre. Ce sont des endroits où l'on apprend à lever ses inhibitions, à jouer avec les autres et à prendre plaisir à être en représentation.



****

**Pour vous entrainer**

Vous avez du mal à vous impliquer dans votre présentation, vous êtes distant : pensez *séduction*. Vous imaginez que l'auditoire est une personne à conquérir. Donnez tout ce que vous pouvez pour que cette personne ait envie de mieux vous connaître.

Vous êtes confus, ou bien vous utilisez trop de jargon, vous paraissez même peut-être un peu hautain : pensez *je m'adresse à des enfants de huit ans*. Si vous voulez qu'ils vous comprennent, il va falloir organiser votre pensée en quelques points simples et bannir tout langage obscur.

Vous manquez de sincérité, vous apparaissez aux autres comme étant un "robot" : essayez de *chuchoter*. Vous trouverez des modulations qu'il sera bon d'essayer de reproduire lorsque vous reviendrez à une tonalité normale.



A retenir

**Soyez investi et donnez-vous à chaque présentation comme si votre vie en dépendait !**

Donnez du visuel à vos présentations !

**«** A force de lire les diapos,
je crois bien que je n'ai rien écouté. **»**

Il arrive très fréquemment que l'on s'appuie sur des diapositives pour faire sa présentation afin de faciliter la diffusion du message et la mémorisation. Les techniques sont les mêmes mais les conseils suivants vous permettront de ne pas passer à côté d'une illustration réussie.

**Vos diapositives ne doivent pas raconter la même chose que votre discours, mais votre discours doit être le *commentaire* de vos diapositives.**

Imaginons que vous faites une présentation traitant de la nutrition. Votre discours est orienté sur le fait qu'il y a un nombre assez important d'obèses en France et accessoirement que le nombre est en augmentation.

Détaillons trois diapositives possibles sur ce même discours :

Diapositive type "tableau" :

Un tableau qui en dit beaucoup plus que ce qu'on souhaite faire passer comme message, un titre long et utilisant le mot "prévalence" à la signification obscure, absence de couleur et rien de vraiment visuel.

A éviter absolument. Votre auditoire lira les chiffres pendant que vous parlez et ne vous écoutera pas.

Diapositive type "graphique" :

C'est mieux. On constate l'augmentation de l'obésité grâce aux deux courbes. C'est une diapo visuelle.

Cependant, ne contient-elle pas encore trop d'informations si le message que l'on souhaite faire passer est "il y a beaucoup d'obèses en France" ? Ces informations de croissance, de différence selon les sexes et d'années sont-elles pertinentes dans ce contexte ?

Diapositive type "épuré" : Montrez le nombre et commentez-le immédiatement. *"10% des gens sont aujourd'hui obèses en France"*. Le nombre et l'importance de celui-ci resteront bien mieux ancrés dans la mémoire des gens qui vous écoutent. Vous pouvez évoquer l'augmentation de l'obésité, mais est-il utile de la montrer ?

Il s'agit d'une démonstration extrême et il n'est pas forcément pertinent de ne montrer que des diapositives minimalistes et choc comme celle-ci, mais cela donne un exemple de ce qui est possible et qui n'est *jamais* fait.

Dans tous les cas, dans la conception de votre présentation, il faut garder à l'esprit les points suivants :

- **Ne pas écrire tout ce que l'on dit sur ses diapos**. Il faut savoir que votre public va toujours lire ce qu'il y a sur les diapos pendant que vous parlez. Il ne vous écoutera donc pas, aura terminé avant vous, n'aura rien retenu et s'ennuiera. Moins il y en a sur la diapo, plus on vous écoutera. Privilégiez l'image forte par rapport au texte bavard.

- Ne pas avoir une succession de puces sur sa diapo : cela revient à écrire tout ce que l'on dit en y mettant un semblant de structure

- Ne pas avoir trop de données sur la diapo. Présentez un schéma simple, un camembert explicite, un nombre, ou une image forte et symbolique... que vous commenterez.

- Lorsque l'on découvre PowerPoint ou tout autre logiciel du même acabit, il est tentant de vouloir en exploiter au maximum les capacités, notamment au niveau des animations et des transitions. Ne vous laissez pas avoir. Ne proposez une animation que si elle est motivée, sinon elle tendra à distraire votre auditoire. N'abusez pas non plus des transitions "gadget".

- N'avoir le nez rivé ni sur l'ordinateur, ni sur l'écran présenté au public. Vous savez en un coup d'œil de quelle diapo il s'agit, vous pouvez la commenter sans la regarder.

**Une bonne présentation est essentiellement *visuelle* et non pas *bavarde***.

A retenir

**• Écrire ce que l'on dit est *contre-productif*• Une bonne présentation est essentiellement visuelle**

Conclusion

Vous l'avez compris, ne plus mourir de trac quand on vous tend le micro et réussir votre prise de parole en public repose en partie sur l'acquisition et la mise en pratique de certaines techniques, tant sur le plan visuel que sur le plan vocal.

Nous avons vu également que la meilleure manière d'y arriver est de répéter. Non seulement en vue d'une intervention en particulier, mais également de manière générale. Entraînez- vous au déjeuner avec vos collègues à bien les regarder dans les yeux tour à tour !

Nous avons vu enfin que la simple application de ces techniques n'est pas suffisante et qu'il est important d'y ajouter votre enthousiasme, votre passion, vos émotions, bref d'être comédien. Lorsque l'on est sur scène, on accepte de révéler beaucoup de choses sur soi. L'entraînement finit par avoir toujours raison du trac, de la pudeur et de la timidité qui font barrière à la pleine réussite d'une intervention orale.

Gardez à l'esprit cette citation de Charles Chaplin : *"Chez un comédien, l'homme extérieur doit être passionné et l'homme intérieur, maître de lui."*

**1. Tu connaîtras ton sujet sur le bout des doigts.**

**2. Tu seras enthousiaste et passionné.**

**3. Tu n’écriras jamais l’intégralité de ton intervention mais**

**tu pourras utiliser quelques points jetés sur une feuille.**

**4. Tu soigneras particulièrement ton accroche.**

**5. Tu répéteras. Et quand tu penseras être prêt, tu répéteras**

**encore afin de te rendre maître de ton trac.**

**6. Tu parleras clairement, suffisamment lentement, assez fort, avec des modulations et sans tics.**

**7. Tu te vêtiras selon les circonstances.**

**8. Tu souriras et tu regarderas tes interlocuteurs. Chacun**

**d’entre eux.**

**9. Tu seras bien ancré au sol et tu t’exprimeras avec tout ton**

**corps.**

**10. Ton discours sera structuré autour de trois à cinq points**

**essentiels et tu soigneras tes transitions.**