



## Compétences et qualités pour la prise de parole en public

Coach : Andreas Ventouras

Date :

### GRILLE DE LECTURE DES COMPETENCES ET QUALITES DE L'ORATEUR

#### I. Le stress et sa gestion

Compétences/ notions clés	Définition et fonction
Symptômes physiques	Palpitations cardiaques / transpiration / trous de mémoire / bouche sèche / le rôle hormonal du cerveau reptilien (cortisol)
Préparation mentale	Visualisation de la « course » et du succès Se préparer à la manière d'un comédien « en italienne »
Energie de l'orateur	L'énergie de l'orateur doit intérieurement monter car il s'agit bien d'une « performance »
Les succès à court-terme	Gérer son stress par un succès / implémentation réussie des techniques à travers le regard du public
Les succès à long-terme	Enchaînement des succès et implémentation des techniques à travers le regard du public / vision de soi à long-terme
Prendre du plaisir en public	L'orateur le plus performant est celui qui peut se détendre quelque soit l'enjeu donné

## II. L'essentiel de la préparation du contenu

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Relation orateur- public	Gagner en crédibilité / les valeurs / accessibilité de l'orateur
Relation orateur- sujet	Storytelling / niveau de compétences
Relation public- sujet	Niveau de connaissances du public / Intérêt personnel du public

## III. Accroche public

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Eveiller la curiosité	Intriguer le public sans « trop » le préparer / le faire venir à nous
Enoncer un fait frappant	Capter l'attention rapidement avec un événement émotionnellement chargé
Faire voter le public	Demander l'avis du public et l'activer en le faisant prendre position
Poser une question	Activer le public en lui faisant se poser les questions pertinentes
Utiliser un objet	Activation par le visuel de l'objet

#### IV. Utilisation de support

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Une image pour une idée	« Une image vaut mieux que 1'000 mots » Utiliser une image si les mots ne peuvent pas le raconter
Ne pas afficher de textes	Uniquement les mots clés Le texte n'est généralement pas retenu par le public
Regarder le public	Contact visuel de l'orateur avec son public pendant les transitions
Faire des « pauses »	Allumer et éteindre le support L'orateur demeure le centre de la performance pas le support

#### V. La rythmique

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Diction	Parler clairement et distinctement
Intonation	Le ton de la voix pour appuyer l'intention sous-jacente du message
Passages rapides	Perdre volontairement son public
Passages lents	Surligner les messages importants
Le silence 3 fonctions	1) Digestion de l'information 2) Création du suspens/expectative 3) Ancrage du message (PNL)

## VI. Le mouvement

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Ancrage	Pieds niveau épaule / position de base
Déplacements	Développement des idées / « confession » de l'orateur
Mimes	Développement d'un point d'emphase ainsi que de l'imaginaire du public
Bodylanguage/ synergologie	Prendre conscience de l'impact du corps sur nos messages Savoir être « congruent » / jouer avec émotions et intentions
Ouverture du corps	Gestion du stress Ouverture et échange avec son public

## VII. Les émotions

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
La fonction des émotions (Aristote)	« La raison s'arrête là où les émotions commencent / parler au public consciemment et inconsciemment » Le cerveau limbique, siège des émotions et des prises de décision
Optimisme/ enthousiasme	Emotion la plus fréquemment utilisée / permet de donner envie et de faire croire dans ses visions
Peur/ crainte	Emotion la plus impactante dans le discours
Accessibilité de l'orateur	Quelque soit le degré hiérarchique, ne pas prendre son public de haut ou frontalement / maîtrise de l'image et impressions subjectives

## VIII. La structure du discours

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Pour expliquer	Introduction, développement, conclusion
Pour convaincre ou vendre (SPSVA)	Situation Problème Solution  Vision Action (demande)

## IX. Le langage

<b>Compétences/ notions clés</b>	<b>Définition et fonction</b>
Clarté	La simplicité est synonyme de compréhension immédiate
Phrases positives et courtes	Pour la communication orale, utiliser le moins possible les longueurs de phrase contrairement à la communication écrite
Ne pas s'excuser	S'excuser est source de création d'échec
Ne pas provoquer la contradiction	Ne pas introduire trop de nuances au propos central car il perd en teneur / laisser le public poser ses questions
Message central	Le propos d'une présentation doit pouvoir se résumer en 1 phrase
Les figures de style	Comparaisons et métaphores pour illustrer Anaphores pour convaincre