

Réussissez vos prises de parole

RAPHAËLLE MARTIN

Sommaire

Avant-propos..... p. 3

Ma méthode..... p. 4

Donnez-vous un cadre..... p. 5

Face au public..... p. 7

La formatrice.....p. 8

Avant-propos

Ce livre blanc a pour vocation de vous donner quelques clés qui vous aideront à structurer votre pensée et à vous exprimer avec plus d'impact.

C'est important, mais ce n'est pas l'essentiel.

L'essentiel c'est de vous souvenir **vous êtes déjà un orateur ou une oratrice exceptionnel·le.**

J'insiste. Vous êtes exceptionnel·le. Quelle que soit votre histoire, votre expérience de la prise de parole et votre « niveau ». Vous vous exprimez avec vos anecdotes, votre accent, votre langage corporel... En un mot, votre voix.

Sans être forcément meilleur·e ou plus éloquent·e qu'un ou une autre, vous êtes unique.

Et parfois, vous êtes encore mieux qu'exceptionnel·le, vous êtes brillant·e !

Vous avez forcément été au moins une fois dans votre vie un orateur ou une oratrice particulièrement convaincant·e, inspirée et inspirant·e. C'était cette réunion où vous avez suscité l'enthousiasme de tous vos collègues, ce dîner entre amis où vous avez expliqué de manière simple et claire votre projet d'entreprise, ou cette réunion au sommet avec votre conjoint·e où vous l'avez convaincu·e de partir en vacances en Bretagne (alors qu'il ou elle penchait plutôt pour la Côte d'Azur...).

Le défi, ce n'est donc pas de devenir éloquent·e (vous l'êtes déjà), mais de l'être autant devant 500 personnes qu'avec 5 ami·es.

Ma méthode

Pour vous aider à convaincre en toute circonstance, j'ai développé une méthode qui s'appuie sur 3 piliers.

La structure au service de l'authenticité

Les techniques de rhétorique ou de storytelling ne devraient jamais servir à vous transformer en quelqu'un d'autre. Au contraire, elles vous donnent un cadre, une structure, des clés d'efficacité pour révéler votre manière propre de vous exprimer. C'est l'objet de ce livre blanc !

Mieux se connaître pour s'appuyer sur ses forces

Vous n'avez pas toujours conscience de ce que vous faites déjà exceptionnellement bien... car vous le faites naturellement ! À partir de mises en situation réalistes, je vous aide à prendre conscience de vos forces, pour vous appuyer sur ce qui vous rend unique.

Créer les conditions du lâcher-prise

Un orateur ou une oratrice convaincant·e est d'abord une personne authentique, capable d'être elle-même en public et de s'exprimer avec sincérité. J'utilise notamment les outils de l'improvisation théâtrale pour vous apprendre à créer les conditions du lâcher-prise.

Donnez vous un cadre

Avant de commencer, posez-vous les bonnes questions

La devise « hâte-toi lentement » s'applique très bien à la prise de parole. Prenez le temps de préparer votre discours sans brûler les étapes. Vous gagnerez beaucoup de temps sur l'ensemble de votre préparation.

À qui je parle ?

Savoir à qui vous vous adressez est essentiel pour construire un discours percutant. C'est en connaissant votre public que vous pourrez trouver les mots justes pour le convaincre.

Pour affiner la perception de votre public, posez-vous les questions suivantes :

- Quelle est le niveau d'expertise de mon public ? Est-ce que je vais devoir vulgariser mon expertise ?
- Qu'est-ce qui intéresse mon public ? Que veut-il savoir ?
- Quelles sont ses éventuelles réserves ? Sur quoi devrai-je le rassurer ?

Pourquoi je parle ?

S'engager dans une prise de parole sans savoir également ce qu'on veut dire, c'est prendre le risque de noyer l'essentiel dans le superflu et de perdre en impact. Pour que votre message soit clair pour votre public, il faut d'abord qu'il soit clair pour vous-même !

Orientez votre discours autour d'un seul message. Dans un premier temps, exprimez simplement votre message sous la forme d'une phrase qui commence par « je veux absolument que tu comprennes que... ». Si le reste tient en une et une seule proposition, vous avez votre message.

Adaptez votre discours à votre public

Maintenant que vous savez ce que vous voulez dire et à qui, le reste de votre travail de préparation consistera à adapter tout votre discours à votre public, de l'introduction à la conclusion. C'est ce qui évitera l'effet « liste de courses » et vous vous aidera à capter et à conserver l'attention jusqu'au bout.

L'introduction

L'introduction doit répondre à deux questions : de quoi ça parle ? Et pourquoi ça va m'intéresser ? Si votre public comprend cela dès vos premières phrases, vous avez gagné !

Il y a mille et une manières de capter l'attention du public. Vous pouvez commencer par une anecdote, un chiffre, une question, ou encore un tour de magie (pourquoi pas ?). Ce qui compte c'est d'être aligné·e avec vous-même et en cohérence avec le message que vous délivrez.

La conclusion

La conclusion est la dernière impression que vos auditeurs auront de vous. Alors d'il-vous-plaît, ne terminez pas votre prise de parole par un triste "et voilà". L'idée générale est de terminer sur une note forte, par exemple en réaffirmant votre message.

La conclusion c'est aussi le moment le moment de l'appel à l'action : si vous voulez que votre public achète votre produit, s'inscrive à votre newsletter ou vote pour vous, c'est le moment de lui dire.

... Et le reste !

Après le message, l'introduction et la conclusion, il reste le corps du discours. Les arguments, le storytelling, les exemples... Tous ces éléments doivent répondre à deux règles d'or :

- Servir le message principal. Si ce que vous racontez ne vous aide pas à convaincre, à renforcer votre message, il faut l'éliminer ou le reformuler.
- Etre adapté à votre public, tout simplement car des audiences différentes vont être sensibles à des arguments de nature différente.

Face au public

Ca y est ! Vous êtes prêt·e et vous vous trouvez face à votre public. Je vous propose ici quelques points d'attention pour gagner en impact : le silence, le regard et l'ancrage. Ces trois points sont presque magiques (rien que ça !), car grâce à eux, tout le reste du langage non-verbal et paraverbal se met en place petit à petit.

Un excellent moyen de progresser est de se les remémorer juste avant de prendre la parole. Prenez une respiration, observez un moment de silence, regardez votre public et vérifiez que vos pieds sont bien ancrés dans le sol. Cela vous permettra de faire baisser le niveau de stress et améliorera le niveau de vos prises de parole.

Le silence

Le silence est le "couteau suisse" de l'orateur ou l'oratrice. Avant de parler, il vous aide à vous recentrer, vous concentrer. Pendant votre discours, marquer un temps de silence permet de donner du poids et de l'importance à ce que vous voulez dire. Il permet aussi à votre public d'assimiler à son rythme les nouvelles idées et les notions difficiles. C'est le silence qui permet de structurer votre discours à l'oral.

Le regard

Le regard vous permet de vous connecter au public et de transformer un monologue en conversation. Idéalement, tout le monde se sent impliqué par ce que vous dites, et jamais scruté. Pour cela, l'idéal est de regarder tour à tour chaque personne sans laisser d'angle mort. Si la salle est trop grande, vous pouvez la séparer mentalement en plusieurs zones et partager votre regard entre chacune d'entre elles.

L'ancrage

Si vous faites partie de ces orateurs ou oratrices qui ne tiennent pas en place, portez une attention particulière à vous ancrer dans le sol avant de prendre la parole. Votre discours gagnera en impact, quant à vous, vous gagnerez en concentration, car nos mouvements parasites ont tendance à nous distraire nous-même !

La formatrice

Diplômée de Sciences Po Paris, Raphaëlle Martin a d'abord travaillé dans la communication et les relations presse avant de se tourner vers la formation à la prise de parole. En 2018, elle a notamment été coach pour TEDxParis.

Elle enseigne depuis septembre 2019 la rhétorique au sein du master « Médias, Communication et Industries Créatives » à Sciences Po Paris.

En parallèle de son activité de formatrice, Raphaëlle Martin est comédienne, spécialiste de l'improvisation théâtrale. Formée à l'improvisation aux Etats-Unis, elle s'est perfectionnée dans le jeu d'acteur au Studio Muller à Paris.

Grâce à cette double expertise en communication et en théâtre, elle vous accompagne pour construire des discours engageants et développer votre propre voix, unique et personnelle.