





LA MOTIVATION, la vraie clé de la réussite

« pour avoir du talent ,il faut être convaincu qu'on en possède »

Flaubert



FACTEURS DE MOTIVATION



Je connais mes forces d'orateur et mes atouts

Se connaitre soi même (tableau)

Sollicitez vous proches « selon toi quelles sont mes qualités....? »



Transmettre du savoir	créer du lien avec mon auditoire	introduire mes propos
raconter des histoires	avoir envie de progresser	conclure mes propos
m'adapter à mon public	être persévérant	faire des phrases courtes
un bon langage corporel	organiser des tâches de façon logique	employer un vocabulaire compréhensible
faire preuve d'assurance	mettre du l'humour dans mes propos	être dynamique
lier des anecdotes à des enseignements	maîtriser la métaphore pour faire passer	sourire facilement
me mettre à la place de mon auditoire	analyser mon audience	gérer mon stress
poser de bonnes questions	interagir avec mon	avoir une posture stable
préparer un argumentaire	créer les imprévus	structurer mes idées
être passionné par un sujet	avoir beaucoup d'éthique	accompagner mes propos de gestes
faire des recherches pour maîtriser un thème	être travailleur	diminuer mon débit de parole
communiquer ma motivation	avoir une bonne mémoire	me détacher de mes notes
être authentique	être convaincant	anticiper et planifier la préparation de mon intervention
donner des informations chiffrées	faire passer ses émotions	faire participer un auditoire
partager des émotions personnelles	respecter le timing prévu	être positif



FACTEURS DE MOTIVATION



Je sais prioriser mes pistes d'amélioration



**Type prise
parole**

**Ce que je
fais bien**

**Ce que je
veux
améliorer**



FACTEURS DE MOTIVATION



J'arrive à identifier mes blocages

Il faut lister vos peurs.

Qu'est ce qui vous limite et qui vous freine ?

**Peur de parler normal : 75 % des gens peur parler en public
(en 1 la peur parler en public , en deux la mort...)**

*« si vous êtes à un enterrement vous préférez être dans
le cercueil plutôt que de faire l'éloge funèbre....!!!! »*



FACTEURS DE MOTIVATION



J'arrive à dépasser mes peurs

Lorsque la motivation est plus forte que l'appréhension.....on passe à l'action !

**Vos peurs vont révéler ce que vous
voulez faire mieux ! Outil de décryptage**

MES RESSOURCES ?

	ABSOLUMENT	MOYENNEMENT	PAS DU TOUT	VOS COMMENTAIRES
Je connais mes forces en tant qu'orateur				
Je sais prioriser mes pistes d'amélioration				
J'arrive à identifier mes points de blocage				
Je sais utiliser ce qui me motive pour dépasser mes peurs				

CONNAITRE SES BLOCAGES ET MOTEURS

BLOCAGES : CE QUE JE NE VEUX PAS	MOTEURS : CE QUE JE VEUX À LA PLACE	ACTIONS DE PROTECTION : CE QUE JE FAIS
Bâcler la préparation de mon discours au dernier moment	Anticiper le travail de préparation	Calculer le temps de préparation et le planifier en bloquant les plages horaires dans mon agenda
Faire des erreurs sur les données chiffrées de mon discours	Partager des informations chiffrées fiables	Chercher des astuces de mémorisation et prévoir un support ou des notes en soutien
Ignorer les réponses à toutes leurs questions	Répondre à leurs questions de façons détendue et honnête	Faire une liste de questions potentielles et les informer que je reviendrai vers eux si je n'ai pas la réponse immédiatement

PUBLIC





S'ADAPTER AUX SPECIFICITES DU PUBLIC



Comment anticiper les attentes de la cible

ETES VOUS A L'AISE AVEC LES FACONS D'ANTICIPER LES ATTENTES DU PUBLIC ?

	ABSOLUMENT	MOYENNEMENT	PAS DU TOUT	MES REMARQUES PERSONNELLES
Je sais analyser les besoins et attentes d'un public en fonction de son profil				
Je sais analyser le contexte dans lequel ma prise de parole va avoir lieu				
Je sais où et comment trouver des informations sur le public et le contexte de ma prise de parole				
Je parviens à distinguer dans les informations récoltées des éléments facilitateurs et des difficultés prévisibles				



S'ADAPTER AUX SPECIFICITES DU PUBLIC



Identifier les besoins et attentes

- **L'âge**
- **Le bagage culturel**
- **Leurs connaissances sur le sujet**
- **Les raisons de leur venue**
- **L'homogénéité du public**

Par
exemple



S'ADAPTER AUX SPECIFICITES DU PUBLIC



Etudier le contexte de l'intervention

- **Quel endroit**
- **Quel moment**
- **Quelle occasion**

*Par
exemple*



S'ADAPTER AUX SPECIFICITES DU PUBLIC



Recueillir les informations en amont

- Info sur l'entreprise
- Info sur la personne
- Info sur ses objectifs
- Info sur les besoins
- Info sur le fonctionnement

Par
exemple



ECRIRE



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Construire son pitch/structurer les arguments

- **Savoir faire émerger ses idées**
- **Savoir formuler un message clé en une phrase**



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Faire émerger ses idées

- **Lister 3 objectifs de votre discours (faire comprendre.... Convaincre les conso de...)**
 - **Discuter avec d'autres aide à construire sa pensée**
 - **Rechercher et capitaliser sur ce que d'autres ont déjà évoqués sur ce sujet**
-



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Formuler son message en une phrase clé

Vous devez transmettre une idée : pourquoi ?

Bien partagée , l'idée va changer la vision de certaines personnes et d'orienter leurs actions vers le futur.

Embarquez l'auditoire avec la simple questions: pourquoi ce sujet ?



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Capter l'attention : l'accroche

Première phrase pour attirer directement l'attention

L'accroche : pourquoi eux ?

- **Une question** (cela vous est déjà arrivé à vous aussi d'être.....)
 - **Un chiffre** (75 % des enfants aujourd'hui...)
 - **Une expérience** (vous allez arrêter de respirer..)
-



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Capter l'attention : l'accroche

Première phrase pour attirer directement l'attention

L'accroche : pourquoi moi ?

- **Présentation personnelle** (j'ai fait un burn out il y a deux ans)
- **Storytelling** (j'avais envie de faire...mais mes études..j'ai donc fait...)



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Capter l'attention : l'accroche

Première phrase pour attirer directement l'attention

L'accroche : pourquoi est ce important ?

- En quoi le sujet est d'actualité
 - Pourquoi maintenant
 - Présenter l'annonce du sujet
-



CONSTRUIRE SON PROPOS A L'ECRIT



Susciter l'adhésion par la conclusion

- **Le résumé** (nous avons vu que ...)
 - **L'appel à l'action**(j'espère que vous mangerez moins de viande)
 - **La fermeture**(décrivez à quel monde vous contribuez une fois votre idée adoptée)
-



JE ME PREPARE / QUEL EST MON AUTO DIAGNOSTIC ?

	ABSOLUMENT	MOYENNEMENT	PAS DU TOUT	VOS COMMENTAIRES
Je sais échauffer ma voix avant de prendre la parole				
Je contrôle mon souffle quand je parle				
Je me fais entendre par tous grâce à un volume suffisant				
J'articule clairement quand je m'exprime				
Je maîtrise le débit de mon propos				
Je peux accentuer les éléments importants et utiliser l'intonation pour être plus convaincant				



MAITRISER SA DICTION

Echauffer sa voix

- **Masser ses joues**
- **Moteur d'avion brrrrr**
- **Montagne russes**

Contrôler sa respiration

- **Respiration thoracique**
- **Respiration abdominale**

Exercice main sur le ventre

Ba be bi bo bu

Pa pe pi po pu

Sa se si so su

La le li lo lu

Ta te ti to tu

Maitriser le volume de sa voix



MAITRISER SA DICTION



Articuler et débit de mots

- je veux et j'exige des excuses exquise
 - pruneau cru pruneau cuit
 - Angèle et Gilles en gilet gèlent
 - panier piano panier piano
 - sage chasseur âgé aux yeux chassieux sachez chasser sans
chien chose aisée ce chat chauve caché sous ces 6 chiche
chouche de sauge sèche
-



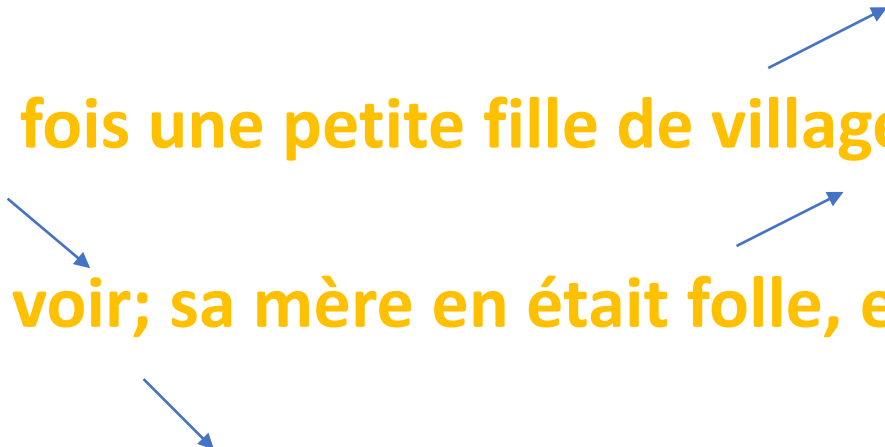
Accentuation et intonation

- Accentuation pour insister sur des mots
- L'intonation pour des variations et éviter monotonie

« il est encore temps ». Derrière cette banderole, plusieurs dizaines de milliers de personnes- 100 000 selon les organisateurs- ont manifesté samedi 13 octobre dans toute la France au nom de la lutte contre le réchauffement climatique. Un mois après mobilisation inédite du 8 septembre, de simples citoyens appelaient de nouveau à défiler, demandant aux associations et aux partis politiques de se placer en fin de cortèges.

➤ Montée descente

« il était une fois une petite fille de village, la plus jolie
qu'on eût su voir; sa mère en était folle, et sa grand
-mère plus folle encore »



The diagram consists of four blue arrows. One arrow points from the word 'village' in the first line to the word 'jolie' in the same line. Another arrow points from 'jolie' to 'sa mère' in the second line. A third arrow points from 'sa mère' to 'et sa grand' in the second line. A fourth arrow points from 'et sa grand' to '-mère plus folle encore' in the third line.



CONVAINCRE : LE LANGAGE CORPOREL

Le fait de s'exprimer avec des gestes permet de :

- **Clarifier ses arguments en les rendant visuels et percutants**
 - **Favoriser la mémorisation (geste= idée)**
 - **Compléter des idées**
 - **Extérioriser son énergie**
 - **Mobiliser son auditoire**
-



CONVAINCRE : LE LANGAGE CORPOREL



Améliorer ses performances

- **Ancrage / posture idéale**
 - **Les déplacements**
 - **La gestuelle**
 - **L'expression du visage**
 - **Le regard**
-



CONVAINCRE : LE LANGAGE CORPOREL



Parler avec les mains/ les expressions du visage

CESTES PARASITES	IMPRESSION DONNÉE
1) Bras croisés	
2) Mains derrière le dos ou dans les poches	
3) Jouer avec un stylo	
4) Cestes d'autocontact (main qui caresse la gorge ou qui se touche la joue, main passée dans les cheveux, se gratter le bras, etc.)	
5) Cestes de réajustement (replacer ses lunettes, serrer sa cravate, tirer sur son col, jouer avec les boutons de sa veste, etc.)	
6) Poing serré ou index pointé	
7) Doigt qui tapote contre la cuisse	



CONVAINCRE : LE LANGAGE CORPOREL



Parler avec les mains/ les expressions du visage

Réponses :

- 1) Bras croisés : supériorité, fermeture au public, énervement.
- 2) Mains derrière le dos ou dans les poches : malaise et manque de sincérité, comme si on avait quelque chose à cacher.
- 3) Jouer avec un stylo : stress, nervosité. Risque en plus de divertir l'attention du public.
- 4) Gestes d'autocontact (main qui caresse la gorge ou qui se touche la joue, main passée dans les cheveux, se gratter le bras, etc.) : fort malaise, besoin d'être rassuré.
- 5) Gestes de réajustement (replacer ses lunettes, serrer sa cravate, tirer sur son col, jouer avec les boutons de sa veste, etc.) : manque de légitimité, manque de préparation, besoin d'être rassuré.
- 6) Poing serré ou index pointé : agressivité, tension.
- 7) Doigt qui tapote contre la cuisse : impatience, stress, volonté d'en finir vite.



CONVAINCRE : LE LANGAGE CORPOREL



Se déplacer

PHRASE	TYPE DE DÉPLACEMENT ENVISAGEABLE
1) « J'arrive à présent à un point fondamental. »	
2) « Je vais vous dire un secret. »	
3) « Je vais vous laisser quelques secondes pour réfléchir à cette question. »	
4) « Parfois, il faut oser surmonter vos peurs et passer au-dessus de ce que vous percevez comme des obstacles. »	
5) « Dans la rue, j'imagine que vous avez déjà été derrière des personnes qui marchent extrêmement lentement. »	



CONVAINCRE : LE LANGAGE CORPOREL



Le regard

- **Regarder dans les yeux**
- **Rendre visible ses émotions**

La joie
La fierté
Être impressionné
La surprise
L amour

La tristesse
La colère
La peur
La déception
La fatigue

La folie
L'hésitation
L'impatience
L'incompréhension
Le dégoût



STYLE ORATOIRE



SON STYLE ORATOIRE



S'inspirer des autres pour créer son style



SON STYLE ORATOIRE



La rhétorique

- **La métaphore** (cet appart est un vrai glaçon)
 - **La comparaison** (un discours c'est comme un bon repas: une entrée...)
 - **L'anaphore** (tous les jours.....et tous les jours....et tous les jours)
 - **L'hyperbole** (il fait mille degrés dans cette pièce)
 - **La gradation**(c'est un problème, plutôt une crise ou même une catastrophe)
 - **La question rhétorique** (mais qui sommes nous pour décider de....)
-

REPETITIONS





ORGANISER LES REPETITIONS



La préparation et le training

	ABSOLUMENT	MOYENNEMENT	PAS DU TOUT	VOS COMMENTAIRES
Je sais quels éléments logistiques vérifier				
J'applique des techniques efficaces pour gérer mon stress				
J'ai toute confiance en moi avant de prendre la parole				
Je me prépare physiquement avant mon discours				
Je m'adapte facilement aux imprévus et aux réactions du public				



Se visualiser

Fermez les yeux , visualisez et détaillez le démarrage et la fin de votre intervention



**KEEP
CALM
AND
DON'T
STRESS**

A L'AISE



ETRE A L'AISE



Gérer son stress

- **Respiration simple et visuelle**
- **Pensée positive et ancrage**



Renforcer la confiance en soi

- **Se rappeler de ses forces**
 - **Maîtriser votre posture**
 - **Préparer, préparer, préparer**
-



ETRE A L'AISE



Se préparer physiquement

- **Voix**
- **Muscles**
- **Massages**



S'adapter aux imprévus

- **Lister les imprévus**
 - **Comment pourriez vous y répondre ?**
-