

**Prendre  
la parole en public**



Jean-Marc Sabatier

# Prendre la parole en public

2<sup>e</sup> édition

Les secrets d'une intervention  
réussie

DUNOD

Mise en page : Belle Page

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2016

5 rue Laromiguière, 75005 Paris  
[www.dunod.com](http://www.dunod.com)

ISBN 978-2-10-074573-9

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.

# Table des matières

<b>Remerciements</b> .....	<b>IX</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>1</b>

## **PARTIE 1**

### **PRÉPARATION À LA PRISE DE PAROLE**

<b>Chapitre 1. Examiner ses peurs et les affronter</b> .....	<b>5</b>
Identifiez vos peurs.....	<b>6</b>
Vos pensées vous aident-elles ou vous pénalisent-elles ?.....	<b>17</b>
<b>Chapitre 2. Préparation mentale</b> .....	<b>23</b>
Développez votre motivation.....	<b>24</b>
Déterminez vos objectifs.....	<b>27</b>
Optimisez votre concentration.....	<b>29</b>

## **PARTIE 2**

### **LA GRILLE D'EXCELLENCE DU COMMUNICANT**

<b>Chapitre 3. Critères non verbaux</b> .....	<b>37</b>
Premières impressions et préparation.....	<b>38</b>
Pourquoi faut-il soigner son comportement ?.....	<b>38</b>
Maîtrisez-vous votre gestuelle ?.....	<b>48</b>
Faut-il se déplacer ?.....	<b>52</b>
Qu'est-ce que le capital sympathie ?.....	<b>54</b>
Quelle est votre position par rapport au public ?.....	<b>58</b>
<b>Chapitre 4. Critères verbaux</b> .....	<b>63</b>
Comment respirer ?.....	<b>64</b>
Utilisez votre voix.....	<b>67</b>
La puissance des mots.....	<b>70</b>

Comment commencer ?.....	75
Pourquoi est-il si compliqué de bien communiquer ?.....	78
Comment éviter les erreurs de langage ?.....	87
Comment structurer votre discours ?.....	94
<b>Chapitre 5. Techniques d'animation.....</b>	<b>103</b>
Mieux se connaître.....	104
Adaptation ou autorité ?.....	108
Suscitez l'attention et gardez-la.....	112
Devenez créatif.....	118
Soyez sûr de vous faire comprendre !.....	124
<b>Chapitre 6. Maturité communicationnelle.....</b>	<b>131</b>
Développez votre observation (la calibration).....	132
Créez un bon rapport.....	135
Faites passer un message.....	145
Prévenez les conflits.....	159
Les outils pour sortir d'un conflit.....	162

## **PARTIE 3**

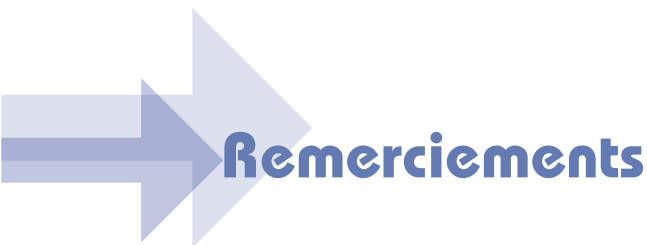
### **PLAN DE TRAVAIL PERSONNEL**

Un moment pour penser, un pour agir, un pour débriefer.....	171
Passez de « l'appren-tissage » à « l'apprenti-sage ».....	173
Passez-vous de supports.....	178
Plan de Progrès Personnel (PPP).....	181
Quel est votre regard sur vous-même ?.....	188
L'économie communicationnelle.....	190
Les autres pertes d'énergie possibles.....	190
<b>Conclusion.....</b>	<b>193</b>
<b>Annexe : La grille d'excellence.....</b>	<b>201</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>205</b>

*Aux passionnés et aux leaders  
qui nous inspirent chaque jour...*







# Remerciements

**J**e remercie les personnes qui m'encouragent et me supportent.

Mes élèves et stagiaires pour leur implication et leurs questions qui me permettent d'avancer.

Vous pouvez me contacter pour toute question ou commentaire ou pour m'envoyer votre grille d'excellence sur le site :

[www.celionscoaching.com](http://www.celionscoaching.com)

ou par mail à l'adresse suivante :

[jeanmarcsabatier@gmail.com](mailto:jeanmarcsabatier@gmail.com)





# Introduction

Prendre la parole en public est l'action de s'exprimer devant un auditoire. Cette prise de parole intimidante peut s'avérer encore plus délicate lors de réunions importantes ou lors de présentations de vente. Dès l'enfance, nous sommes confrontés à cette prise de parole ne serait-ce que pour répondre aux questions de nos parents, des enseignants ou de nos copains.

Nos réponses scrutées par la salle sont jaugées, évaluées, souvent notées et sanctionnées. Passer devant un jury d'examen est une sensation dont on se souvient parfois toute la vie. Pourquoi s'entraîner quinze ans pour les écrits, pas une seconde pour les oraux ? Voilà une première source de peur et d'angoisse que rencontrent certaines personnes à l'oral. Les oraux continuent dans la vie active : passer son bac, passer des entretiens d'embauche, faire un discours lors d'une fête, s'exprimer au cours d'une réunion de travail, faire une présentation, rencontrer l'amour, se construire parmi ses amis... Normalement, tout se fait naturellement mais des déceptions peuvent mener au renfermement voire même à la phobie. Peut-on transformer l'obligation en envie ? Peut-on prendre la parole avec plaisir ou douceur ?

Cette curiosité encourage l'évolution, l'expérience dans la recherche de l'apprentissage afin de se découvrir à travers le monde et de s'enrichir des valeurs de l'autre. Nous parlerons de PNL, d'analyse transactionnelle, de coaching, de psychothérapie, de théâtre, de sport,

d'amour. Ce mélange n'est pas confus. Au contraire, la transversalité permet de créer, d'enrichir et de repousser sans cesse les limites de la thématique. Ces techniques resteront des outils au service de notre quête, en aucun cas des dogmes. Ainsi, nous aborderons la prise de parole et la communication avec cette curiosité, cette humilité et cette joie de la découverte permanente.

Ce texte a été rédigé à partir d'expériences concrètes d'enseignements, de mises en situation pratiques, de coaching de conférenciers afin d'améliorer vos présentations, vos réunions et vos méthodes de management. Il s'agit d'un outil évolutif. Pour réaliser un suivi plus personnel, n'hésitez pas à faire appel à un coach personnel.

Nous étudierons dans cet ouvrage les difficultés qui se dressent, les enjeux de la prise de parole en public, les techniques et les moyens pour apprendre, progresser, et même prendre et donner du plaisir. Dans un premier temps, j'ai souhaité vous préparer mentalement à cette épreuve et vous donner des notions essentielles sur la communication, puis dans un second temps, vous permettre de vous mesurer avec un outil pratique. Pour cela, j'ai choisi une grille d'excellence (voir annexe p. 201) qui contient des critères de réussite observés dans nombre de prestations orales réussies. Étant plus un praticien qu'un théoricien, j'aime à penser que vous devriez intégrer ces critères et les faire vôtres. Je vous propose de les étudier pour vous permettre de faire une auto-évaluation de chacun.

Avant de commencer votre lecture, je vous propose de faire le test. Sans trop réfléchir, remplissez ou faites remplir cette grille par un proche vous connaissant ou ayant assisté à une de vos interventions. Ce bilan en poche, il nous reste à explorer chaque critère comme un territoire à l'intérieur duquel je vous guiderai pas à pas pour progresser. Lisez ce guide en faisant les exercices puis remplissez de nouveau cette grille : observez la montée en compétence. Prenez plaisir à chaque pas.

Bonne lecture et bon travail !

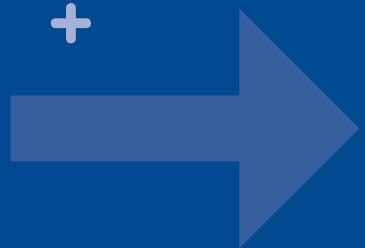
+

+

# Préparation à la prise de parole

+

+



# Sommaire

<b>Chapitre 1</b>	<b>Examiner ses peurs et les affronter</b>	<b>5</b>
<b>Chapitre 2</b>	<b>Préparation mentale</b>	<b>23</b>

## Examiner ses peurs et les affronter

*Si j'ai 6 heures pour couper un arbre, j'en prends 5 pour aiguiser ma hache.*

Abraham Lincoln

- **Identifiez vos peurs**
- **Vos pensées vous aident-elles ou vous pénalisent-elles ?**



## Identifiez vos peurs

Lorsqu'on demande à une audience ce qui les empêche de se lever et de prendre la parole, les réponses fusent et de nombreuses peurs s'activent : peur du regard de l'autre, peur d'être jugé, peur de ne pas savoir quoi dire ou d'être ridicule, peur d'accrocher sur un mot ou d'être perdu, peur de se tromper, peur des réactions ou des questions, peur d'être mauvais, peur d'une personne spécifique dans la salle, problème de confiance en soi, timidité, etc.

Toutes ces craintes sont justifiées et il ne servirait à rien de commencer avant d'y répondre. Concernant la peur du regard de l'autre, dites-vous bien que tout dépend du contexte et des enjeux mais dans la majorité des cas, la plupart des participants se fichent royalement de votre présentation et sont dans leur rêverie. Ils sont bien contents que ce soit vous qui soyez en pleine lumière et non eux. De plus, les techniques d'animation vous enseignent qu'il faut affronter le regard des gens plutôt que de le fuir dans tous les cas. Ce prérequis ne coule pas de source pour les néo-intervenants. Vous n'avez donc pas le choix, il vous faudra vous lancer et transformer votre peur en énergie. Mais rassurez-vous, nous allons cheminer pas à pas et vous donner des clés. Pour ce qui est de vos propres attentes sur vous-même et la croyance que lorsque vous interviendrez, tout deviendra parfait du premier coup, c'est vraiment négliger les principes de l'apprentissage et des montées en compétence. Vous devez d'abord vous lancer, faire le premier pas et trouver des points positifs : des axes d'amélioration puis recommencer et monter en niveau sur chaque détail, encore et encore jusqu'à intégrer inconsciemment tous les détails qui font d'un conférencier un expert. Accepter de ne pas tout savoir est le principe de base. C'est un peu comme si je vous demandais de chausser les crampons et d'aller faire une coupe du monde, vous trouveriez cela absurde. Mais, c'est



la même chose car avant d'être sélectionné, il faut passer par toutes les étapes (et elles sont nombreuses depuis le centre de formation).

### DÉFINITION

**Les croyances** sont les avis que nous avons sur les choses que nous vivons et qui nous entourent. Les croyances se forment (et se déforment) tout au long de la vie. Elles sont plus ou moins aidantes ou limitantes pour la performance mais chacune reflète une partie de notre vécu et a son utilité.

Ce n'est pas parce que vous avez la parole que vous devez être parfait. Vous faites ce que vous pouvez avec ce que vous avez, au moment où vous l'avez. Et si vous accrochez sur un mot ou si vous perdez le fil, n'en faites pas cas. Allégez en dédramatisant l'erreur et même en le prenant parfois avec humour. Concernant les questions, dites-vous bien que si elles viennent c'est qu'il y avait la place pour elles au moment où elles sont posées. C'est tant mieux ! Vous avez provoqué une objection : avez-vous été trop dur, tenté d'imposer un point de vue ? Avez-vous été imprécis ? Les questions ne sont que le reflet d'un manque ou de votre imprécision. Apprenez à apprécier les questions, ce sont elles qui vous feront aller plus loin. Creusez votre sujet. Sachez que vous ne pourrez empêcher les gens de penser ce qu'ils pensent ! Alors autant faire le deuil de cette illusion tout de suite. Dès que vous rentrerez en scène, ils se feront une idée (plus ou moins proche de la réalité) de vous, en tout cas de l'image que vous renverrez.

Un sujet qui revient lorsqu'on parle de communication ou de prise de parole est la question de l'influence. Vous influencez les gens en voulant faire passer tel message, telle idée ou tel produit, en contrôlant votre communication : c'est un refrain redondant. La question se pose en effet, et la réponse tombe comme un couperet : oui, on influence. Mais, on n'influence pas seulement face à un groupe lors d'une présentation... On est capable d'influencer tout le monde et tout le temps. Alors que préférera-t-on : influencer inconsciemment, sans

maîtrise, ni conscience de ce qu'on envoie ? Ou prendre conscience (de ce qu'on peut) afin de le faire de la meilleure manière possible ?

La question n'est pas ici d'influencer ou non. Vous devez prendre conscience de votre influence et le faire avec justesse, selon le contexte, l'intelligence et... l'éthique. En ce qui concerne la timidité, elle présente bien des avantages (on vous laisse tranquille), mais aussi pas mal d'inconvénients. Si elle finit par vous empêcher d'être vous-même, d'exprimer vos besoins, vos désirs et vous enferme à l'intérieur de vous, il est temps de penser à de nouvelles stratégies pour la dépasser.

### Exercice 1.1

Faites la liste de vos peurs sur un papier (liste A). Sur un autre papier, notez les antidotes. Quand vous écrivez vos peurs et couchez les mots sur le papier, examinez l'impact émotionnel déclenché.

Maintenant, reformulez avec un objectif découpé en petites étapes et formulé positivement.

**Exemple** : « j'ai peur de tomber » devient « je fais le premier pas puis le deuxième ».

Examinez l'impact émotionnel du programme B « orienté solution », vous avez maintenant envie et vous êtes capable de réaliser des choses. Comparez-le avec la liste A.

Choisissez maintenant celui que vous voulez garder. Jetez l'autre à la poubelle.

### Exercice 1.2

Vous faites face à une diagonale de gens qui vont vous lancer une remarque. Vous ne répondez pas et vous contentez d'encaisser.

Puis vous prenez le temps que vous voulez comme un arrêt sur image et vous relancez votre pique. Entraînez-vous.