



Martine Compagnon

Accrochez votre auditoire

Les clés pour susciter (enfin)
l'écoute et l'intérêt

● Éditions
EYROLLES

Savoir prendre la parole en public est une chose... Captiver son auditoire en est une autre !

Cet ouvrage s'adresse à celles et ceux qui souhaitent tonifier leurs présentations pour (enfin) susciter l'écoute et l'adhésion. Il délivre les clés indispensables pour se préparer, des astuces d'animation, de construction et de mise en condition qui permettront de laisser des traces dans la mémoire des auditeurs... avec leur aide !

Riche d'exemples variés, éclairé par la pratique de conteuse de l'auteure, il vous permettra notamment de :

- **Connaître votre auditoire** pour vous y **adapter**.
- **Spécifier votre message** pour être **entendu**.
- **Renforcer votre pouvoir d'orateur** pour mieux **impacter** votre public.
- **Savoir utiliser l'environnement** et les **supports de présentation**.
- **Capter votre auditoire dans des circonstances particulières** (répondre à des objections ou à des questions, célébrer une personne, un événement...).

Le livre met l'accent sur la qualité de la relation à nouer avec son auditoire, envisagé ici comme partenaire essentiel d'une présentation réussie. Il donne par ailleurs des conseils précieux pour la mise en scène du propos et l'art d'utiliser l'espace.



Martine Compagnon anime depuis plus de 25 ans des formations à la prises de parole dans de grandes entreprises et accompagne des dirigeants dans la préparation de prise de parole à enjeux. Elle coache des cadres et des professionnels passionnés et les aide à transmettre leurs convictions : elle s'appuie pour cela sur sa propre expérience professionnelle, qui la conduit à prendre la parole devant des groupes en formation ou facilitation, et sur sa pratique artistique de conteuse pour adultes et de clown. Habitée à faire naître des univers par la magie des mots, elle en connaît la puissance.

www.martinecompagnon.com - www.lafemmedelogre.fr

À télécharger :

2 contes et des outils

pour analyser sa pratique
et progresser



www.editions-eyrolles.com

**Accrochez
votre auditoire**

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Un ouvrage accompagné par Didier Noyé

Maquette et mise en pages : Florian Hue

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation de l'Éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions Eyrolles, 2020
ISBN : 978-2-212-57197-4

Martine Compagnon

Accrochez votre auditoire

Les clés pour susciter (enfin)
l'écoute et l'intérêt

● Éditions
EYROLLES

Sommaire

Remerciements	11
Introduction — Ce livre est pour vous !	13
À qui s'adresse cet ouvrage ?	13
Une boussole essentielle pour vous guider	14
Chapitre 1 Faire de ses auditeurs des alliés	17
Connaître son public	19
Créer la relation : parler <i>avec</i> les auditeurs plutôt que <i>devant</i> eux	23
Parler un langage commun	27
Encore mieux, parler le langage des auditeurs	29
(S')Offrir des silences	30
Deux principes pour répondre aux préférences de communication	31
En bref	37
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	38

Chapitre 2 Sculpter son message clé	41
Définir clairement l'objectif de communication	45
Clarifier son propos grâce aux trois dimensions corporelles ..	48
Préparer le kit de survie	52
Choisir le plan adapté à sa présentation technique	54
Vérifier que le message clé est retenu	63
En bref	64
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	65

Chapitre 3 S'exercer pour être au mieux de sa forme	69
Le triptyque regard — voix — posture	71
S'entraîner au quotidien	75
S'échauffer juste avant de prendre la parole	78
Débuter sa présentation dans les meilleures conditions	83
En bref	87
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	88

Chapitre 4 Miser sur le temps et parier sur l'oralité	91
Agencer le contenu selon le temps imparti	93
Se chronométrer	96

Mobiliser les sens de l'auditoire	97
Parler au présent pour créer une « réalité augmentée »	99
Exploiter le filon des métaphores, images et anecdotes ...	100
En bref	105
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	106
Chapitre 5 Se mettre en scène	109
Se renseigner sur les conditions matérielles de l'intervention.....	110
Disposer (de) l'espace à son gré	114
Soigner la mise en scène	118
Travailler son entrée et sa sortie de scène.....	119
Vérifier sa tenue vestimentaire	122
Choisir les bons supports.....	123
En bref	130
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	131
Chapitre 6 Savoir répondre, argumenter, débattre	133
Tirer parti des questions du public	135
Sortir vivant d'une séquence d'objections	140
Prendre sa place dans un débat	146

Adopter une <i>façon d'être</i> et une <i>façon de voir</i> qui réduisent la tension	156
En bref	161
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	163
Chapitre 7 Manager par le sens	167
Rédiger sa note de sens	168
Annoncer une mauvaise nouvelle	173
En bref	183
Chapitre 8 Célébrer, fêter, remercier	185
Des paroles de circonstance au service du collectif	186
Le guide du 3.3.2 en aide-mémoire	187
S'engager personnellement	189
Mettre le groupe ou la personne à l'honneur	190
Placer la communauté au cœur du discours	192
Sélectionner des anecdotes parlantes	193
Développer la gratitude partagée	193
Soigner la conclusion	194
Se chronométrer pour parler... suffisamment longtemps !	195
S'entraîner !	195
En bref	197
<i>Analyser sa pratique pour progresser</i>	198

Manuel de gestion rapide des pannes.....	205
Liste des tableaux	211
Index	213
Bibliographie.....	217
Contributions et ressources	219
Ressources en ligne.....	221

Remerciements

Ce livre se tient au confluent de deux univers, celui de la « parole d'entreprise » et celui du « conte ». Parole d'action et parole de symbole. Parole de conviction et parole de doute sage.

Je tiens à honorer ici mes mentors sur les deux flots de mon activité présente.

Je remercie Catherine Buchillet d'avoir accueilli et conduit mes premiers pas dans le monde du conseil et de la formation à la prise de parole, à INSEP Consulting. Je lui dois d'avoir appris à belle école la rigueur pédagogique et le respect de la personne apprenante. J'ai découvert en l'écoutant et en l'observant l'indispensable sincérité, la nécessité de la parole juste, de l'incarnation assumée chez le manager ou le dirigeant qui veut « emporter », « mobiliser ». Merci Catherine de cette exigence que tu illustres au jour le jour.

Je célèbre également Pascal Quéré, qui m'a ouvert le chemin et tenu la main lorsque, bouleversée, j'ai découvert la puissance du conte et de ses symboles immémoriaux. Pascal et son intuition foudroyante, sa pédagogie incluant avec puissance cérémonies et rituels, sa connaissance intime des contes orientaux. C'est le rôle de passeur plus que de pédagogue qu'il a joué et continue de jouer pour ceux et celles qui se forment avec lui.

Ce n'est pas anodin de mettre ses pas dans ceux des conteurs et conteuses qui nous ont précédés au fil des siècles. Je fus bien accompagnée, Pascal, par ta lumière, ta joie et ta profondeur.

Ce livre, qui parie de réconcilier les deux univers, est l'occasion pour moi de mettre en lumière ce que vous savez déjà, l'une et l'autre, et m'avez transmis : « Notre parole crée le monde. »

Merci.

Martine, alias « La femme de l'ogre »

Introduction — Ce livre est pour vous !

À qui s'adresse cet ouvrage ?

Vous êtes manager, chef de projet, responsable d'une association qui rassemble de nombreux bénévoles, porteuse d'un projet que vous voulez faire connaître, leader d'une équipe de sport, herboriste expert en visite de découverte de plein air...

Vous prenez la parole de façon impromptue, ou au contraire très préparée.

Vous intervenez en débat ou vous préparez le discours de départ en retraite d'un collaborateur très apprécié.

Vous cherchez à capter l'attention de votre auditoire, à être entendu, écouté et à marquer les mémoires.

Ce livre est pour vous !

Conteuse, consultante et formatrice, coach, je puiserai dans les ressources des artistes de parole et dans une longue pratique des présentations, réunions et *speech* en entreprise pour vous

proposer des astuces et des méthodes de travail qui ont fait leur preuve !

Nous aborderons les questions fondamentales qui vous aideront à optimiser vos prises de parole :

Chapitre 1 – Faire de ses auditeurs des alliés

Chapitre 2 – Sculpter son message clé

Chapitre 3 – S'exercer pour être au mieux de sa forme

Chapitre 4 – Miser sur le temps et parier sur l'oralité

Chapitre 5 – Se mettre en scène

Chapitre 6 – Savoir répondre, argumenter et débattre

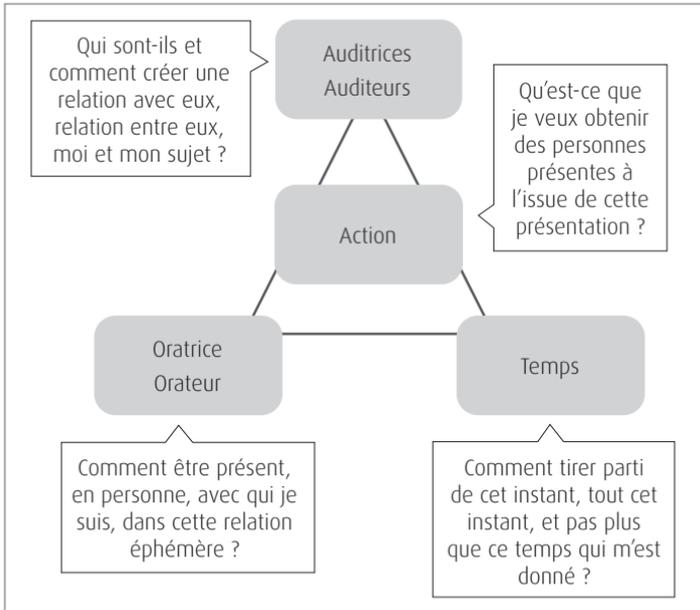
Chapitre 7 – Manager par le sens

Chapitre 8 – Célébrer, fêter, remercier

Une boussole essentielle pour vous guider

Comme ces objets des contes merveilleux – miroir qui parle, bourse qui se remplit d'or – qui aident le héros à avancer vers le succès, je vous propose une boussole magique... Elle ne présente pas une direction à suivre mais trois ! Trois angles de vue qui vous guideront tout au long de votre préparation et de votre prise de parole.

Le triangle de la communication¹



L'authenticité de la communication

Voici ce que dit George Gusdorf, philosophe et épistémologue français, au sujet de la parole authentique :

« *Le sens d'une parole dépend [...] de trois coefficients distincts dont l'ensemble seul la justifie. Tout d'abord, il faut considérer **de qui** est cette parole ? [...] Il faut aussi tenir compte de l'autre, de celui **à qui** la phrase s'adresse. [...] Le **moment** est la troisième dimension de tout énoncé verbal. [...]*

L'énoncé, chaque fois, prend forme et vie selon le degré d'engagement personnel de l'homme qui parle, selon la réciprocité de la rencontre et selon la signification du moment². »

1. D'après Buchillet-Priol C., *Prendre la parole, guide pratique pour les managers*.

2. Gusdorf G., *La Parole*.

Cette boussole est indispensable pour préparer et valider la puissance de votre parole. Aucune technique ne peut venir au secours d'un discours mécanique, impersonnel et vide.

Nous passerons en revue ces trois axes et la façon dont ils peuvent vous soutenir.

Je choisis une écriture au service de la parole des femmes dans l'espace public

Je suis favorable à l'écriture inclusive, qui redonne de la visibilité aux femmes qui pensent et agissent. J'ai toutefois conscience que l'orthographe « orateur·trice », « auditeur·trice », « il·elle », « assertif·ve »... alourdit la lecture et rend difficile le déchiffrement audio du texte.

Je choisis donc de créer une **formule mixte** : parfois, j'utiliserai la double formule : « orateur et oratrice ». D'autres fois, dans chaque chapitre, je choisirai de parler d'orateur ou d'oratrice. Il en sera même pour les auditrices et auditeurs, directeur et directrice, interlocutrice et interlocuteur...

Soyez rassurés ! Les astuces s'appliqueront à toutes et tous !

Je place donc cet ouvrage sous le parrainage de Tirésias, grand devin de Thèbes, qui joua un rôle clé auprès d'Œdipe et d'Ulysse (entre autres). Il est en effet connu pour avoir passé 7 ans de sa vie dans le corps d'une femme, avant de retrouver sa masculinité.

Nul doute que ses prophéties avaient le don de retenir toute l'attention de ses protégés !

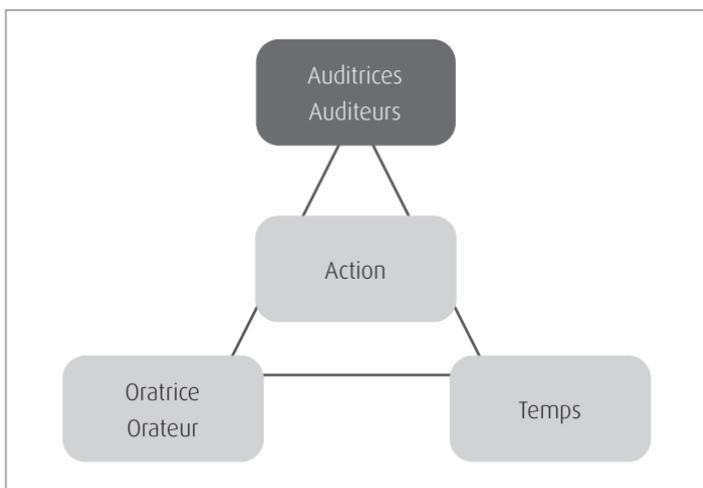
Bonne découverte !

chapitre

1

Faire de ses auditeurs des alliés

Le triangle de la communication



« Prendre la parole » équivaut à *prendre* le pouvoir face à un groupe ou à une personne. Vous avez le choix :

- ▶ Y aller à pas de loup, sans oser. Et frôler l'intérêt des personnes sans jamais les rencontrer.
- ▶ Y aller en force, prendre l'espace, confronter, secouer... et vivre une rencontre qui demande de l'énergie et ne vous garantit ni l'écoute ni l'adhésion des interlocuteurs.

- ▶ Ne pas les voir. Probablement la pire chose qui puisse arriver à un public. Les oublier pour ne pas les craindre. Parler seul. Dérouler votre exposé. Et ne pas prendre en compte les soupirs, les murmures, les téléphones sortis...
- ▶ Créer une relation, chercher une alliance, tisser entre votre besoin d'être entendu et leur envie d'exister, façonner une voie paisible et enjouée entre votre peur de ne pas être écoutée et leur peur d'être mal traités.

Pour vous permettre de choisir cette 4^e voie, vous trouverez dans ce chapitre des repères pour :

- ▶ Connaître votre public.
- ▶ Créer la relation.
- ▶ Parler un langage commun.
- ▶ Mobiliser les sens de vos auditeurs.
- ▶ Répondre aux préférences de communication.



L'avis de la conteuse – Les deux chemins

Tel le chevalier, héros d'un conte de fée, vous voici à l'embranchement de deux chemins. L'un semble dégagé : vous y rencontrerez parole automatique, solitude, ennui, répétition et vague tranquillité. L'autre, vous ne le distinguez pas encore très bien. Passé les premiers fourrés, pourtant, il vous réserve présence, échange, attention et récréation.

La différence entre les deux chemins ? La prise en compte de vos auditeurs et auditrices dans le second cas.

Connaître son public

C'est la première règle : choisir de parler à des personnes définies et leur faire le cadeau de les prendre en considération.

L'acte de parole s'adresse à un autre être humain et ne vaut que si vous intégrez cet humain, ces humains, dans l'instant que vous vivrez ensemble. C'est le sens du triangle présenté... Chaque pointe constitue un **élément clé de la réussite** de votre prise de parole.

Le sur-mesure est indispensable !

« Est-ce que cela signifie que je ne peux pas réutiliser une présentation existante ? »

Réponse : si !

Si vous disposez d'une structure de présentation à réutiliser plusieurs fois, tel un conférencier, vous pourrez garder une partie de votre texte/message en l'état. Et vous ajusterez des phrases, des anecdotes, des noms propres, des exemples aux personnes présentes.

Vous tiendrez compte le jour dit de l'état d'énergie et des réactions de cet auditoire spécifique.

Faites connaissance

Intégrez les futurs auditeurs et auditrices dès la conception de votre prise de parole. Pour cela, posez des questions au préalable afin de les connaître. Renseignez-vous. En dernier lieu, s'il le faut, posez-leur des questions juste avant de démarrer votre présentation.

Collectez des informations

- ▶ Quelles seront les personnes présentes :
 - Leur nombre (parlerez-vous à 30 personnes, discernables ? à 100 personnes, une foule indistincte ?).
 - Leur métier ou leur profil (expertes de votre thème ? novices ?).
 - La façon dont elles seront installées (debout, assises, par grappes ?).
 - Leur degré de fatigue (êtes-vous le seul ou le premier à parler ? À quelle heure intervenez-vous ? Les personnes auront-elles faim ? Sommeil ?).
 - Leur maîtrise de la langue que vous utiliserez...
- ▶ Ce qu'elles viennent chercher :
 - Rien, elles sont obligées de venir.
 - Elles attendent une réponse précise/un panorama de l'existant/une découverte d'un sujet nouveau.
 - Un punching-ball pour se mettre d'accord contre un ennemi commun...
- ▶ Ce qu'elles savent déjà :
 - Tout du sujet, elles veulent de l'inattendu, du nouveau, du provocant.
 - Rien : elles souhaitent comprendre sans se sentir dévalorisées.
 - Tout, mais pas de la façon dont vous envisagez le sujet. Vos vues divergent et votre degré d'expérience est comparable au leur. Beaux débats en perspective !

À vous de compléter la carte d'identité de votre public.