

Chapitre 1 : les idées préconçues

- les mots sont essentiels, mais la forme compte pour **93 % de l'impact** de notre communication ;
- notre éducation nous dit que « c'est mal » de paraître mais la société tout entière est vouée à **l'apparence** ;
- on peut retrouver le naturel et l'authenticité à travers des **techniques** ;
- ce qui a l'air brillamment improvisé a été longuement **préparé** ;
- plus votre message est important, plus vous devez vous préoccuper de la **forme**.

À l'oral, le fond est « changeant »

On ne peut pas le saisir et le garder pour l'analyser plus tard. Ce qui reste c'est d'abord une impression, un ressenti par rapport à l'expérience vécue.

Chapitre 2 : votre posture

- Vous disposez de **30 secondes** pour établir votre crédibilité.
- Votre crédibilité passe avant tout par votre **posture**.
- Votre posture doit être droite, symétrique, les deux pieds légèrement écartés et bien campés sur le sol. Assis, l'on doit donner la même **impression d'équilibre et de stabilité**.
- Une posture **asymétrique** peut donner une impression de manque de confiance en soi, de recherche d'approbation, d'instabilité, de « pas sérieux ». Attention aux petits « **pas de danse** » involontaires ! Ils donnent une impression de nervosité et ne rassurent pas votre auditoire.
- « **Faire semblant** » : une technique puissante pour devenir serein et confiant alors que vous ressentez tout le contraire.

Chapitre 3 : vos gestes

-Naturellement, le geste vient toujours avant la parole, et non pas l'inverse.

-À éviter, les gestes :

- bas ;
- fermés ;
- imprécis ;
- étriqués ;
- involontaires ;
- parasites (« auto contacts ») ;
- répétitifs.

-À rechercher, les gestes :

- hauts ;
- ouverts ;
- précis ;
- amples ;
- volontaires ;
- variés.

-Et **SOURIEZ!**

Chapitre 4 : votre regard

-Votre principal **lien** avec votre public est votre regard.

-Votre regard reflète **ce que vous êtes** au plus profond de vous- mêmes.

Regarder l'autre dans les yeux est donc un acte **intime**, qui peut être aussi puissant que dérangeant.

-**Être subjugué pour subjuguier.**

Oubliez-vous, ne songez plus à l'effet que vous allez faire, et regardez votre public comme s'il était magnifique. Vous aurez la qualité de regard que votre public attend.

- **Les erreurs à éviter :**

- l'absence de regard ;
- le regard impénétrable ;
- « balayer » du regard ;
- les effets de lunettes.

-Que vous regardiez une personne ou une partie du public, **posez votre regard assez longtemps** pour que la personne (ou la partie du public) se sente vraiment regardée, mais pas trop longtemps pour qu'elle ne se sente pas fixée.

-**Lisez ou regardez vos notes sans couper le lien avec votre public.**

Prenez le temps de regarder tranquillement vos notes ou votre texte, **SANS PARLER**, et ne recommencez à parler qu'après avoir rétabli le contact visuel.

Chapitre 5 : votre voix

Une belle voix est un atout incontestable. Cependant, encore plus que la qualité de notre voix, c'est **ce que nous en faisons** qui est déterminant.

- **Les erreurs rédhibitoires (inacceptable) :**

- les excès de vitesse : un débit trop rapide ;
- le ton monocorde : un effet soporifique qu'on ne vous pardonnera pas.

- **Les tons qui « tuent » :**

- le ton professoral : «Je sais mieux que vous » ;
- le ton « appris par cœur » : le bon élève ;
- le ton « point d'interrogation » : «Veuillez m'excuser par avance d'oser dire ce que je vais dire... » ;
- la peur du silence : c'est-à-dire ne jamais faire de pauses, vouloir à tout prix remplir le vide.

- **Les petits plus qui font la différence :**

- baissez d'un à deux tons le timbre de votre voix ;
- trouvez le bon volume.

- **Osez les silences :**

- les silences de confort pour améliorer la compréhension ;
- les silences lourds de sens alliés au regard pour un effet dramatique.

- **Ar-ti-cu-lez** par respect pour votre public.

- La clef est **la variation** : sachez varier grâce à la ponctuation orale.