



Université Badji Mokhtar - Annaba
Faculté des sciences de l'ingénierat
Département ST



MÉTHODOLOGIE DE LA PRÉSENTATION ORALE

Cours de 1^{ère} année (s2), Sciences et Techniques

A. Chaalane, MdC
Département de Physique
Université Badji-Mokhtar Annaba

Courriels :
achaalane@hotmail.com
amar.chaalane@univ-annaba.dz

2016 - 2017

BIBLIOGRAPHIE

- Buet, P.-J., 1994 « L'exposé oral ». Document de cours de formation continue, Etat de Neuchâtel.
- Simonet, R., 1989 « L'exposé oral ». Editions d'Organisations Université, Paris.
- Quenault, C., Fauvel, J., 1982 Parler en public, c'est facile.
- Chambon, P. 1989 « Comment vaincre le trac et convaincre son auditoire »
Businessman First, Paris.
- Said GHALEM, Pr « Méthodologie de la présentation », support de cours.
- <http://keepschool.com/conseils-pedagogiques/cours-particuliers/comment-reussir-expose-oral.html>
- <http://www.comment-faire-un-expose.com/>

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

Que ce qu'un exposé oral?

Faire un exposé oral, c'est **présenter** le résultat d'un travail de recherche, sur un **sujet** donné, devant un **auditoire**.

Objectifs :

Instruire, convaincre et **charmer** votre public...

c'est pourquoi l'exposé oral est nécessairement visuel et expressif, voire théâtral.

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

Voici quelques règles pour bien préparer son exposé oral.

✘ La préparation

Pour présenter un sujet de façon claire, précise, et illustrée, il faut avant tout trouver la problématique, et ensuite y répondre de façon argumentée. Par exemple, si on décide de parler du secteur tertiaire (les services), il faut décider si on en parle sous un angle historique, économique, géopolitique, ...

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

...

- Pour argumenter et illustrer votre travail, vous disposez de différentes sources : le dictionnaire et des ouvrages généraux pour bien cerner le sujet. Vous pouvez aussi chercher dans les bibliothèques universitaires. Internet (attention à en faire un usage pertinent : les copié-collé sont à bannir! Quoiqu'il en soit trie vos sources et n'utilisez que les documents qui correspondent à votre sujet, pour les analyser. Rassemblez vos analyse dans un plan structuré en deux ou trois parties.

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

...

- Étant donné que vous allez présenter votre travail oralement, il est important de suivre une logique argumentative simple et claire, pour que le reste de la classe puisse suivre votre développement. De même, pour une meilleure compréhension, n'écrivez que les mots-clefs, l'introduction et la conclusion, qui seront des supports à votre parole.

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

✘ La présentation:

- Ne lisez pas vos notes, et pour éviter toute tentation, ne conservez avec vous qu'un ensemble de mots clefs lors de la présentation; en effet, un longue lecture aurait pour conséquence d'endormir votre auditoire. Variez les tons et parler suffisamment fort pour capter l'attention de la classe.
-

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

....

- Adaptez votre registre à celui de vos camarades : n'utilisez pas de mots difficiles sans les expliquer. Soyez comme un professeur qui présente le fruit de son travail de recherche.
- Soyez avenant(e), exprimez-vous avec soin et notez les mots-clefs au tableau. Articulez avec soin et parlez lentement pour ceux qui veulent prendre des notes. Regardez la classe puisque c'est à elle que vous vous adressez.

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

....

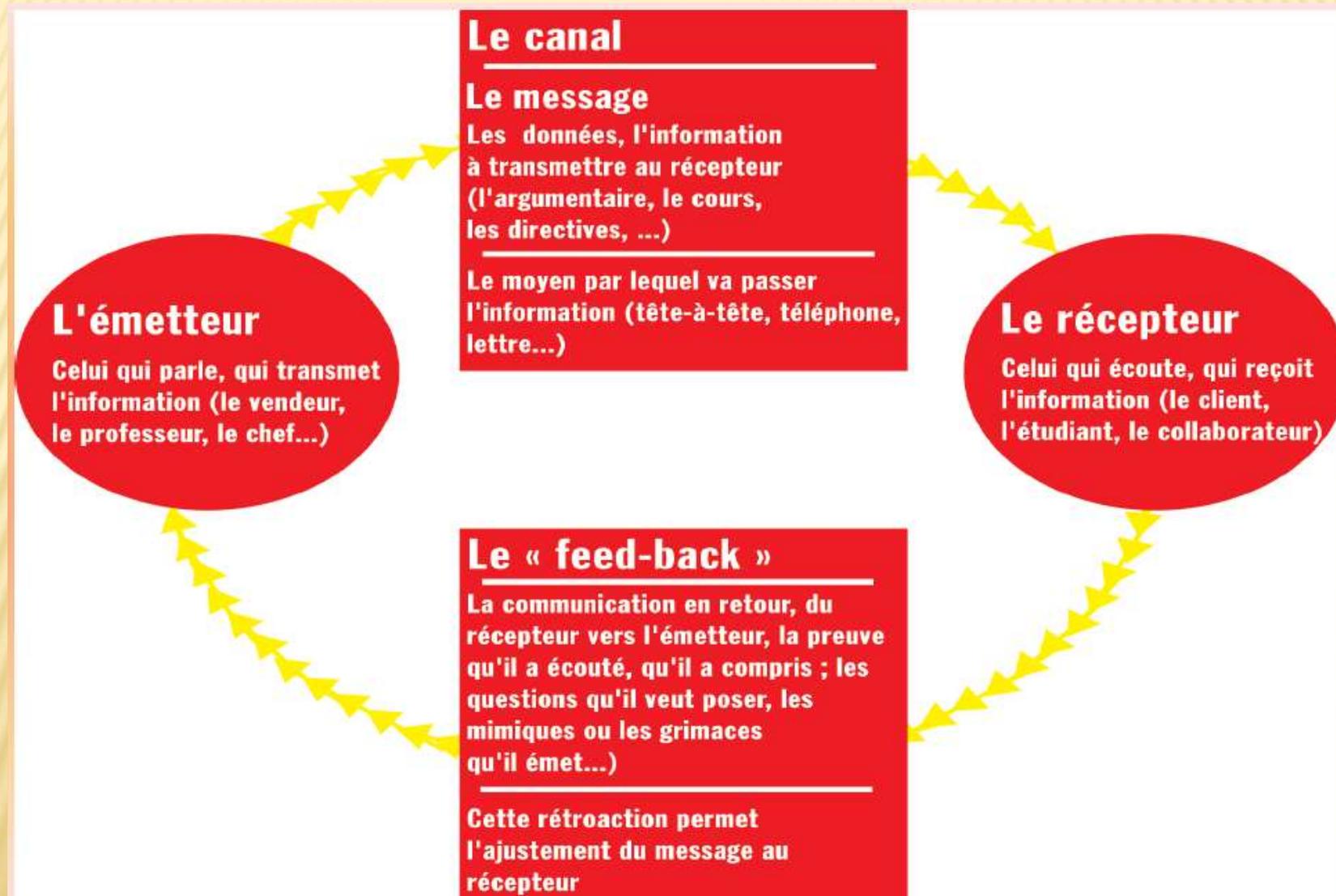
- Respectez le temps qui vous est donné pour votre exposé et veillez à ce que vos différentes parties soient à peu près de taille égale. Conservez aussi un temps pour les questions de la classe, à la fin de l'exposé.

COMMENT RÉUSSIR UN EXPOSÉ ORAL?

✘ Les petits plus

- Pour mettre de la vie dans votre exposé, vous pouvez utiliser des dessins, des schémas, des vidéos....etc, qui sont en rapport avec le sujet.
- Vous pouvez aussi vous déplacer dans la classe de façon à maintenir l'attention de votre auditoire à travers le mouvement.

SCHÉMA DE LA COMMUNICATION



POURQUOI COMMUNIQUE-T-ON ?

- ✘ Pour transmettre
- ✘ Pour échanger
- ✘ Pour partager
- ✘ Pour convaincre
- ✘ Pour prouver qu'on existe

COMMENT SE TRANSFORME UN MESSAGE ?

Chaque élément des messages que nous communiquons à un interlocuteur subit, entre nous et notre interlocuteur, une distorsion croissante illustrée par l'échelle de déformation suivante...

COMMENT SE TRANSFORME UN MESSAGE ?

- × (100 %) Ce que j'ai à dire
- × (90 %) Ce que je pense à dire
- × (80 %) Ce que je sais dire
- × (70 %) Ce que je dis effectivement
- × (60 %) Ce qu'il entend
- × (50 %) Ce qu'il écoute
- × (40 %) Ce qu'il comprend effectivement
- × (30 %) Ce qu'il admet
- × (20 %) Ce qu'il retient
- × (10 %) Ce qu'il dira ou répétera
- × Entre chaque étape, environ 10 % de perte de message.

QU'EST CE QUE L'EXPRESSION ORALE ?

C'est la transmission des messages à l'aide d'un langage en utilisant sa voix et son corps pour communiquer. Cette activité ne peut se comprendre qu'en fonction d'un certain nombre de rapports que l'on entretient avec :

- 1- Le langage,
- 2- Soi-même,
- 3- Les autres,
- 4- L'ensemble du monde extérieur.

1-LE RAPPORT AU LANGAGE

Toute langue a une structure particulière qui réagit sur la pensée elle-même. Le langage est en relation avec l'image que l'on se fait de l'autorité et même de la structure sociale tout entière.

2-LE RAPPORT A SOI-MEME

On s'utilise aussi soi-même comme instrument : l'expression orale peut être considérée comme une technique instrumentale.

- Le corps
- La voix (fort, moins fort) - Les gestes
- Les postures
- *La "timidité".

3-LE RAPPORT AUX AUTRES

Ainsi on ne parle pas de la même façon à :

- un frère, - une mère, - un ami, - un collègue,
- un supérieur hiérarchique.

Si nous avons l'impression que les autres nous sont supérieurs, qu'ils nous jugent, notre façon de nous exprimer en sera affectée.

4-LE RAPPORT AU MONDE EXTERIEUR

Nous sommes insérés dans des structures économiques, politiques et sociales qui nous influencent et avec lesquelles nous entretenons certaines relations de type : Accord, - Acceptation, - Compromis, - Négociation, - Refus, - Révolte.

Ce type de relation influe fortement sur notre mode de communication.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

LA RESPIRATION

- Elle conditionne la bonne émission du son.
- Elle favorise la détente musculaire et nerveuse.
- Elle est nécessaire à la mise en oeuvre de la fluidité mentale et verbale.

On constate trois types de respirations :

1/ THORACIQUE :

2/ VENTRALE :

3/ COSTALE :

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

LA VOIX

Elle est le véhicule du message oral. La voix se caractérise aussi par :

1/ L'INTENSITÉ :

C'est la force, la puissance avec laquelle on s'exprime.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

2/ L'INTONATION :

C'est le mouvement mélodique de la voix, caractérisé par des variations de hauteur.

Par exemple, dans la phrase interrogative, il y a une intonation montante : "vous m'entendez ?"

En fin de phrase affirmative la voix a tendance à tomber : "nous allons présenter les inconvénients.«

En public il est indispensable de varier les intonations afin de capter l'attention de l'auditoire.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

3/ LE DÉBIT

C'est la vitesse à laquelle on s'exprime. Souvent le trac amène une accélération excessive du débit.

Il faut donner du mouvement à l'expression en variant les rythmes, en évitant l'uniformité, en usant du contraste.

Pour cela : **SYSTEME VOCAL**

- Respirer entre les phrases,
- Ménager des pauses pour reprendre le souffle,
- Utiliser le silence.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

4/ L'ARTICULATION

C'est le détachement et l'enchaînement correct des sons et en particulier, la netteté des consonnes. Elle peut être déficiente (faible) sur :

- . les syllabes d'attaque,
- . les syllabes internes,
- . les finales.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

Pour corriger ces tendances nuisibles à la bonne compréhension d'un propos, il faut s'entraîner à lire à haute voix en améliorant les mouvements :

- . des lèvres,
- . de la langue,
- . des mâchoires.

Une mauvaise articulation conduisant à la fusion de deux syllabes consécutives peut provoquer une amphibologie.

Ex. : Il frappa à la porte.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

5/ LE RYTHME

Les changements de rythmes donnent à la prise de parole sa dynamique ; ils évitent la monotonie.

Ils sont donnés par :

a/ La ponctuation :

- La ponctuation parlée n'a rien à voir avec la ponctuation écrite.
- Lorsqu'on parle on peut s'arrêter à tout moment.
- Elle apporte du confort à l'écoute.
- Elle donne du poids aux mots, aux gestes.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

b/ La modulation :

Le ton de la voix varie en jouant sur les inflexions en prenant appui sur certains mots, certaines syllabes. On peut prendre appui :

- sur le mot sujet ou complément,
- sur le verbe qui définit l'action,
- sur les mots outils (article, conjonction, pronom, ...).

Exemple : « IL ouvre la porte »

- il OUVRE la porte (C'est la SCANSION), il ouvre LA porte, il ouvre la PORTE.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

c/ l'utilisation des silences :

Le silence paraît toujours plus long pour celui qui le fait que pour ceux qui l'écoutent.

- Il permet la fluidité verbale.
- Il marque les changements de rythmes.
- Il permet la respiration.
- Il valorise le geste.
- Il donne le temps de regarder l'auditoire.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

6/ LA REPETITION

Si la répétition est, d'une manière générale, un défaut de l'écriture elle est une des qualités essentielles de l'art oratoire. Répéter un mot, une expression, un argument doit se faire en variant le ton.

La répétition :

- facilite la mémorisation,
- valorise l'argument,
- met en évidence les points forts,
- peut pallier un trou de mémoire,
- permet de décrocher le regard du texte écrit.

Attention! cependant l'abus peut engendrer comique ou lassitude.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

7/ LE TRAC

Le trac c'est la peur, l'angoisse que l'on ressent avant d'affronter un public, de subir une épreuve.

Il se dissipe progressivement dans l'action.



TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

a) LES PRINCIPALES MANIFESTATIONS PHYSIQUES :

- langue desséchée - crispations
- transpiration, moiteur – ballonnements
- tremblements - picotements
- sentiment d'oppression - jambes molles
- respiration accélérée - crampes
- gorge serrée - nausées
- palpitations - envie d'uriner
- secouement dans la gorge - froid dans le dos
- noeud à l'estomac - paralysie

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

b) CONSÉQUENCES DU TRAC SUR LA PRISE DE PAROLE :

- les mots ne viennent plus, les phrases s'assemblent mal, les répétitions sont fréquentes,
- le débit se ralentit ou s'accélère confusément ;
- apparaissent les tics verbaux,
- les mots parasites : n'est-ce-pas... euh !... je veux dire... si vous voulez...
- les bafouillages, les toussotements, les raclements de gorges...
- les gestes parasites s'amplifient (autocontact...).

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

c) LES RAISONS DU TRAC :

- La crainte d'être jugé par le public ou l'interlocuteur.
- La peur du décalage entre l'image que je pense donner de moi et l'autre, idéale à laquelle j'aimerais me conformer.
- L'enjeu lié à la situation(entretien d'embauche, ...).

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

d) COMMENT MAITRISER SON TRAC

D'abord : « **LES CONSTATS** »:

- On ne peut pas supprimer le trac, mais on peut l'atténuer, le maîtriser, rendre ses manifestations plus facilement supportables.
- Toute expérience nouvelle de prise de parole, toute situation inédite peut faire réapparaître le trac.
- La situation peut être nouvelle par l'auditoire (personnalité, taille, composition), le lieu, le sujet dont il est question, l'enjeu de la prise de parole, etc

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

e) COMMENT FACILITER LA GESTION DU TRAC?

- 1- bien se préparer
- 2- améliorer sa respiration
- 3- se relaxer physiquement & mentalement
- 4- s'entraîner régulièrement en variant les mises en situation



TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

8/ Le regard

L'IMPORTANT DU REGARD DANS LA COMMUNICATION:

Par le regard, toutes les **expressions**, toutes les **volontés**, tous les **sentiments** peuvent être transmis.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

Le regard peut être synonyme de :

- ❑ *Partage*,
- ❑ *Une preuve de l'**attention** que l'on porte à quelqu'un,*
- ❑ ***Agression**, il peut être violent ("fusiller du regard") ou investigateur, voire violeur, en proxémie rapprochée notamment,*
- ❑ ***Domination**, il affirme l'autorité et requiert la soumission ("regarder de haut") ; le statut s'exprime souvent par le regard.*

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

Dans l'interaction, le regard peut être fuyant ("regarder ailleurs") ; les explications sont multiples :

- ❖ La **réflexion**, est favorisée par le déplacement du regard hors du champ de la relation directe
- ❖ La **recherche** de mots, d'idées est facilitée en regardant, par exemple, le plafond ou ses pieds ;
- ❖ Le besoin de **prendre des distances**, par rapport aux idées développées sera satisfait par un regard vers un autre lieu.
- ❖ La nécessité de **s'isoler**, pour reprendre des forces psychiques par exemple, conduira à fixer son regard sur un point virtuel.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

L'UTILISATION DU REGARD

Le contact visuel est fondamental. Il permet :

- De maintenir en éveil **l'attention de l'auditoire**,
- D'être **présent** aux autres,
- De percevoir les **réactions du public**.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

Lors d'une prise de parole en public, il faut regarder tout le monde, en évitant les écueils (**défauts**) suivants :

- ✓ Balayer **mécaniquement** du regard, sans jamais se fixer sur les personnes.
- ✓

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

...

- ✓ Livrer le discours morceau par morceau, en regardant certaines personnes pour les débuts de phrases et d'autres pour les fins de phrases !
- ✓ Regarder une partie de l'auditoire plus souvent et plus longtemps que l'autre (attention au côté préférentiel que possède chacun de nous).
- ✓ Rester les yeux plongés dans ses notes....

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

9/ Les distances individuelles en communication

Nos gestes, nos postures, nos comportements, nos mouvements délimitent la place de notre corps dans l'espace.

Nous véhiculons notre espace vital que nous délimitons aux yeux des autres.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

Dans notre culture on peut définir plusieurs zones distinctes :

- **La zone intime :**

C'est la distance de l'avant-bras. Le contact physique y est possible. L'intrusion dans cet espace déclenche un sentiment d'insécurité et de gêne (ex. dans l'ascenseur, bus).

.....

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

....

- **La zone personnelle :**

C'est la distance d'un bras tendu quand deux personnes se rencontrent dans la rue, elles s'arrêtent ordinairement à cette distance pour bavarder.

- **La zone sociale :**

[1,20 m à 2,40] ou deux zones personnelles. Elle permet une communication verbale sans contact physique (ex. : guichets).

....

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

.....

- **La zone publique rapprochée :**

[jusqu'à environ 8 m] permet une information publique destinée à être entendue par un ensemble limité de personnes.

- **La zone publique lointaine :**

[+ de 8 m]. C'est la distance pour un discours dans une réunion publique, celle du comédien sur la scène de théâtre. Ici l'interlocuteur est spectateur, récepteur passif.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

Remarques:

- ✘ Ces distances d'interaction varient suivant :
le contenu du message mais aussi suivant les individus, le niveau de relations et les cultures.
- ✘ La compréhension et l'apprentissage de ces rapports déterminent donc en partie le succès ou les difficultés de la communication.

...

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

- ✘ Tout espace s'organise avec un dedans, un dehors :
Il possède un centre, une frontière, une limite, des zones privées, des zones publiques. (ex.: invité lourd !)



L'occupation de l'espace n'est donc jamais accidentelle.

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

- Selon la culture, le milieu et les relations hiérarchiques, les distances varient :

➔ les zones se rétrécissent ou s'étendent.

- La façon de pénétrer dans le territoire d'autrui indique le rapport qui unit deux personnes [supérieur - subordonné].

...

TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

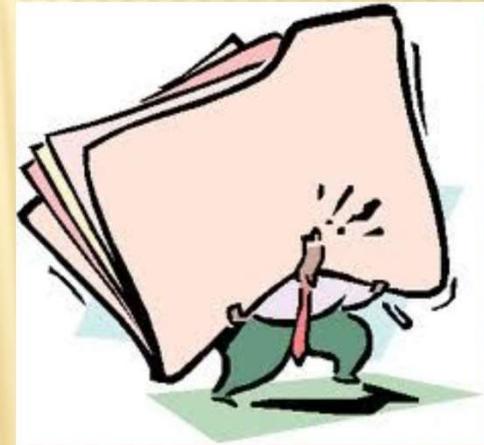
- Dans la relation avec les autres, pour une meilleure communication, il est intéressant de bien percevoir :
 - Quelle zone préférentielle utilise l'autre ?
 - La cohérence entre la zone et ce qui est dit ?
 - A quel moment il y a un changement de zone ?

*

STRUCTURER SON INTERVENTION

Un point commun à l'organisation de tout type de discours sera la règle de trois :

introduction,
développement,
conclusion.



STRUCTURER SON INTERVENTION

1. **Introduction** : voilà ce que je vais vous dire
2. **Développement** : voilà ce que je vous dis
3. **Conclusion** : voilà ce que je vous ai dit

Attention :

- Toujours commencer et conclure une intervention sont des phases importantes et indispensables (la progression dans le discours)
- La conclusion (résultats) est différente du résumé !

STRUCTURER SON INTERVENTION

1. L'introduction

L'introduction est un moment clé de l'intervention- Sorte de bonjour.

Votre objectif est de vous faire entendre et comprendre.

Une introduction peut être mise au point à la fin, lorsque le sujet est structuré, que l'on connaît les différentes parties que l'on va traiter (dans l'intro. on introduit les différentes parties du développement...)

STRUCTURER SON INTERVENTION

Quels sont les objectifs de l'intro.?

1st -**Accrocher l'auditoire** : il s'agit dès les premières minutes de retenir l'attention de votre public, de l'inviter à être à l'écoute en utilisant une image frappante, une question, une citation, des faits le concernant... le tout en donnant de vous une image adaptée.

STRUCTURER SON INTERVENTION

2^{ed}-**Informer** sur ce qui va suivre, ce qui consiste à répondre aux questions :

- **quoi ?** Le sujet, le thème ;
- **pourquoi ?** L'intérêt du sujet, la motivation;
- **comment ?** La gestion du temps (les différentes parties à aborder...) ; l'implication du public (questions, feedback...).

STRUCTURER SON INTERVENTION

Que dire dans l'introduction ? La structure

1-Énoncer **la question** que vous allez **traiter**.

➡ Il faut que le sujet soit clair dès le début.

2-**Situer le sujet** une fois l'avoir énoncé.

➡ Pourquoi ce problème ? le préciser, le limiter, le définir...

STRUCTURER SON INTERVENTION

3-Indiquer les points traités (**annoncer le plan**) :

➡ Le destinataire a besoin d'être averti par avance des différentes étapes de l'exposé. Il doit disposer de repères afin de ne pas s'égarer.

➡ Ainsi vous préparez vos auditeurs à cheminer avec vous et leur donnez envie d'aller plus loin.

STRUCTURER SON INTERVENTION

2. Le développement

Il existe de différents types de plan pour agencer un discours (ou un texte écrit) :

- ✘ Le plan chronologique. Articulation autour du temps (hier, aujourd'hui, demain... avant, maintenant, après...);
- ✘ Le plan dialectique et ses variantes. Thèse-antithèse-synthèse / pour ou contre / avantages-inconvénients.

STRUCTURER SON INTERVENTION

× Le modèle du diagnostic médical

Il consiste à répondre aux questions suivantes:

- Qu'est-ce qui ne va pas ?
- Que pourrait-on faire pour que cela aille mieux ?
- Quelles seraient les conséquences de ces actions ?
- Quelle décision prend-on ?

STRUCTURER SON INTERVENTION

× Le modèle SOSRA

Situation : situer le thème (temps, lieu), préciser les aspects qui seront envisagés, définir le contexte...

Observation : donner des informations, décrire, comparer, distinguer.

Sentiments : exprimer ce que l'on pense.

Réflexion : expliquer pourquoi on pense cela.

Action : conclure en évoquant le futur (modifications qui seront apportées, actions décidées...).

STRUCTURER SON INTERVENTION

× Le modèle de Laswell

Qui ? Dit quoi ? À qui ? Pourquoi ? Où ? Quand ? Comment ?
Avec quel résultat ?

Aspects et critères

À partir d'un thème donné, évoquer et analyser les différents aspects ou critères : financier, scientifique, commercial, historique, sociologique, médical...

Cette liste n'est pas exhaustive. Il ne s'agit pas de suivre à la lettre les modèles de plan, mais de les adapter au sujet, à l'auditoire et à sa personnalité.

STRUCTURER SON INTERVENTION

3. **La conclusion**

Rappel : Le départ d'une intervention ne peut être convenablement orienté que si nous savons où nous allons. Sauf dans le cas de l'improvisation, l'ouverture d'un discours ne peut être composée sérieusement qu'après une mise au point de l'ensemble.

En règle générale, la conclusion et la structure de l'intervention se préparent donc avant de préparer l'introduction.

STRUCTURER SON INTERVENTION

Comment conclure ?

Une première nécessité est donc de marquer nettement la conclusion.

STRUCTURER SON INTERVENTION

Quelques exemples de moyens pour la conclusion :

- Marquer une pause, un silence, avant d'aborder la conclusion ;
- Jeter un regard panoramique sur les auditeurs pour les « reprendre » et les « avertir » ;
- Souligner par une diction différente le passage du développement à la conclusion (ralentissement, rupture de ton...)
- Remercier l'auditoire de son attention.

STRUCTURER SON INTERVENTION

Bien conclure, c'est laisser :

- Une trace, un rappel de ce que vous avez dit, dans la mesure où l'on retient mieux ce qui est le plus récent,
- Une dernière bonne image de vous. Une bonne conclusion doit être précise et donc préparée. Elle doit résumer synthétiquement les idées principales développées (deux à trois phrases). Elle peut « ouvrir » sur une interrogation, une prise de position personnelle, une invitation au débat ou au questionnement. Toute formule maladroite est à proscrire (« Et bien, voilà, j'ai fini »).

STRUCTURER SON INTERVENTION

Définir un objectif

Avant toute intervention, même de courte durée, vous devez savoir très clairement ce que vous visez.

« Pourquoi prendre la parole ? »

Pour : informer, justifier, convaincre, introduire un débat, un questionnement, expliquer ; déclencher une action, distraire, expliquer... Autant d'intentions qui doivent être claires pour vous et que le public doit pouvoir percevoir.

STRUCTURER SON INTERVENTION

Définir un objectif revient à se poser une série de questions :

- Qu'est-ce que j'attends de l'auditoire ?
- Qu'est-ce que je veux qu'il fasse ?
- A la fin de mon exposé, quel sera le résultat ?
- si mon public ne devait retenir qu'une idée, quelle serait-elle ?

Autant de questions qui vous permettront de mieux cibler votre intervention.

CHOISIR ET ORGANISER SES IDÉES

Le travail de préparation s'effectuera en 4 phases:

1-**Le « déballage d'idées »** en vrac, notez ce qui vous vient à l'esprit dans le cadre de l'objectif visé.

2-**Le choix des idées** : un moment difficile, ce choix se fera par élimination en fonction du public, de l'objectif, du temps disponible. Se limiter à deux ou trois idées-fortes facilite la mémorisation.

CHOISIR ET ORGANISER SES IDÉES

....

3-**La hiérarchie des idées** : permet à l'auditoire de recevoir et de retenir plus efficacement encore le message.

4-**L'organisation des idées**: consiste à faire un plan qui sera le point de repère tant pour vous que pour votre auditoire, auquel vous l'aurez clairement annoncé.

ARGUMENTER SOLIDEMENT SON DISCOURS

Attention !!!

Dans les arguments :

- ✘ N'affirmez rien que vous ne puissiez justifier.
- ✘ Structurez votre message pour finir sur un temps fort.
- ✘ Choisissez vos arguments en fonction du public.
- ✘ Devancez certaines oppositions ou contre-argumentations.

CHOISIR UNE EXPRESSION VIVANTE

- ✘ Un vocabulaire riche, imagé, évocateur.
- ✘ Des situations concrètes, des anecdotes, du vécu.
- ✘ L'appel à l'imaginaire, au rêve, à l'irrationnel.
- ✘ Les fausses interrogations, les vraies questions.
- ✘ L'anticipation des réactions.
- ✘ L'appel à la curiosité, à l'humour, à l'émotion.
- ✘ L'implication de l'auditoire dans la démarche :
 - + le prendre à témoin,
 - + parler en son nom.

ILLUSTRER SES PROPOS PAR DES SUPPORTS VISUELS

Les supports visuels ont un intérêt pédagogique indéniable s'ils sont bien construits et bien utilisés.

Ils doivent illustrer le discours de façon synthétique et imagée, sans redondance, afin de faciliter la mémorisation des points clés.

L'orateur utilisera les moyens techniques actuels : **les diapositives en Powerpoint, vidéos, ...etc**

ILLUSTRER SES PROPOS PAR DES SUPPORTS VISUELS

- ✘ Ils doivent être peu nombreux.
- ✘ Environ 1 diapo/min (selon le type de la présentation...).
- ✘ Ils doivent être brefs (maxi. 30 mots/diapo).
- ✘ Ils doivent être lisibles : les rédiger en minuscules, dans des lettres en corps 28 et 32 pour les titres, sans abus de couleurs.
- ✘ Ils doivent être clairs: un thème par diapositive, pas plus de trois idées, un style concis.
- ✘ Ils doivent être illustrés: par une alternance de textes avec des graphiques, des schémas, des dessins.

ILLUSTRER SES PROPOS PAR DES SUPPORTS VISUELS

Penser également aux vidéos (maxi.7 min).

Prévoir, dans la préparation, un temps d'installation et de test des matériels nécessaires.

ADAPTATION DU COMPORTEMENT À L'AUDITOIRE

Préparez-vous minutieusement (plan, support, répétition).

Vous serez plus rassuré et vous rassurerez votre auditoire. Aidez votre auditoire :

- + en adaptant votre langage ;
- + en illustrant vos propos ;
- + en étant clair, concis (court) et précis.

Il vous en sera reconnaissant.

ADAPTATION DU COMPORTEMENT À L'AUDITOIRE !

- ✘ Décontractez-vous et surtout respirez. Votre auditoire sera plus décontracté et donc plus accueillant.
- ✘ Pensez au confort de vos auditeurs : ouvrez la bouche, articulez, respirez.
- ✘ Pas de précipitation: parlez à haute et intelligible voix.
- ✘ Faites des pauses et des silences : vous vous reposerez et surtout vous reposerez votre auditoire.
- ✘ Utilisez tout votre espace : alliez le geste à la parole. Votre auditoire verra un orateur plutôt que d'entendre seulement une voix.

ADAPTATION DU COMPORTEMENT À L'AUDITOIRE !

- ✘ Regardez votre public, ne le fuyez surtout pas, il pourrait vous échapper...
- ✘ Soyez à son écoute, il sera à la vôtre. Sachez contrôler le temps dont vous disposez, il vous accordera le sien.
- ✘ Enfin, si vous prenez du plaisir à parler, il aura plaisir à vous écouter.

SAVOIR ÉCOUTER

- Laisser l'autre parler:

On ne peut écouter l'autre, si l'on est en train de parler.

- Mettre l'interlocuteur à l'aise:

Lui montrer qu'il est libre de s'exprimer.

- Montrer que l'on veut écouter:

On est intéressé par ses propos, on ne fait pas autre chose en même temps.

- Éviter toute distraction:

Notre regard se dirige vers notre seul interlocuteur.

SAVOIR ÉCOUTER !

- Se mettre à la place de l'autre:

Il s'agit d'essayer de comprendre son point de vue.

- Être patient:

C'est lui accorder le temps nécessaire, ne pas l'interrompre.

- Rester calme:

S'énerver ne peut qu'amener à donner de mauvaises significations aux mots.

- S'abstenir de critiquer:

Elles entraînent des réactions de défense.

SAVOIR ÉCOUTER !

➤ Poser des questions :

Il s'agit d'écouter vraiment et d'encourager à continuer, à développer d'autres points. Et toujours rester attentif à l'autre.

Notre créateur, Allah, nous a donné deux oreilles et une bouche, cela veut peut-être dire que nous devons écouter deux fois plus que nous ne parlons !

CONCLUSIONS

Il faut adapter votre oral en fonction de de votre auditoire:

- ❖ Quand l'audience a très peu de connaissances, vous devez être réaliste sur ce qui peut être accompli. Parlez avec un langage simple. Utilisez beaucoup de visuels. Répétez les points principaux.
- ❖ Lorsque l'audience a un degré de familiarité avec le sujet, évaluez le degré de connaissances des personnes. À l'occasion, demandez leurs commentaires.
- ❖ Si l'audience est très familière avec le sujet, commencez avec une vue générale du sujet puis utilisez une terminologie spécialisée.