

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

Faire un exposé est anxiogène pour le débutant, comme pour l'orateur expérimenté même si le trac tend à diminuer avec l'expérience. Sachez que le trac peut être une force dynamisante qui mène à la maîtrise de la tâche à accomplir. Alors si vous faites partie du 50% des gens qui ne sont pas du tout à l'aise à parler en public, devant une assistance ou une caméra, vous serez heureux d'apprendre qu'avec de la pratique, vous pouvez, vous aussi, réussir vos interventions en public. Voici comment :

1. METTRE DE CÔTÉ LA PEUR, LA TIMIDITÉ ET LE TRAC

La plupart du temps, votre peur est liée à la peur du jugement, du regard des autres. Le trac provient généralement de la pression de la performance et la timidité est liée à votre personnalité. Donc, puisque c'est votre pensée qui crée ces états, vous pouvez contrôler vos peurs.

Pour vous aider à vaincre ces peurs qui vous paralysent, n'hésitez pas à visualiser votre présentation orale comme si vous y étiez et que vous captiez l'attention de tous avec succès. Imaginez-vous en orateur d'expérience ; vous maîtrisez votre sujet et c'est pour cela que vous êtes là. Pensez également à respirer calmement entre chaque partie. Cela vous permettra de vous rappeler où vous en êtes et de reprendre votre fil conducteur. Enfin, après avoir minutieusement préparé votre intervention, pratiquez là pour augmenter votre sentiment de confiance en vous.

Petit truc maison : Lorsque j'anime une conférence, je contrôle ma pensée en me disant que tous ces gens me voient comme une ressource spécialisée et veulent

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

donc entendre ce que j'ai à dire. Et pour me mettre dans la bonne énergie de performance, j'écoute, quelques minutes avant la présentation, une musique assez entraînante pour m'induire un état de conviction, de certitude, qui me permet de « puncher » fort.

2. TRANSMETTEZ VOTRE PASSION

Vous maîtrisez votre sujet bien plus que vous ne pourrez le montrer. Vous avez étudié, travaillé, fait des recherches dans votre domaine. Vous avez donc une réserve de pouvoir grâce à vos connaissances.

Si vous aimez ce que vous faites, en partageant la passion qui vous anime, vous serez automatiquement intéressant. En effet, la base d'une bonne activité communicationnelle passe d'abord par soi-même et par la façon que nous avons de transmettre nos passions autour de nous. Un des avantages, c'est que votre passion deviendra contagieuse si vous la partager de façon enthousiaste.

Un autre avantage indéniable qu'ont les gens passionnés, c'est qu'ils attirent facilement la confiance des autres. L'auditeur ou le spectateur percevra que vous vous tenez informé de toutes les nouveautés dans le domaine et que vous êtes en mesure de bien le renseigner. Une personne passionnée ne fait habituellement pas les choses à moitié ; on sent qu'elle est compétente et qu'elle va nous offrir ce qu'il y a de mieux.

Pour ce faire, n'imitiez pas les autres, restez vous-même et soyez naturels. Si vous essayez d'être quelqu'un d'autre, ce sera perçu comme un manque de confiance en vous et en vos compétences. Vous devez être vous-même avec tout vos défauts et toutes vos lacunes. Les gens ne vous en tiendront pas rigueur, croyez-moi ! Au contraire, ils apprécieront votre humanité et votre

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

authenticité. Et vous serez d'autant plus convaincant !

En résumé, parlez d'un sujet :

- **Dont vous avez mérité le droit de parler, de par vos études ou votre expérience;**
- **Qui vous enthousiasme;**
- **Que vous avez envie de partager avec votre auditoire;**

3. LA PRÉPARATION

Dans la mesure du possible, ne rédigez pas votre présentation. Pourquoi ? Parce que si vous le faites, vous utiliserez un langage écrit et non pas un langage simple et conversationnel. Et une fois debout, face à votre auditoire, vous tenterez probablement de vous souvenir de ce que vous avez écrit. Ceci vous empêchera de parler de façon naturelle et avec flamme. On "passe" mieux quand on ne « lit » pas quand et qu'on regarde notre auditoire plutôt que notre texte, le visage plongé ses feuilles. Préférez un plan ou une petite fiche synthétique vous donnant le fil conducteur de l'exposé, et qui vous servira de filet de sécurité en cas de trou de mémoire. Vous pouvez également vous servir de votre Power Point comme aide-mémoire.

Il est également préférable de ne jamais mémoriser votre présentation au mot à mot. Si vous le faites, vous risquez, presque avec certitude, de l'oublier. Ce qui risque de ravir votre auditoire, qui a horreur d'écouter une présentation toute faite. Et même si vous ne l'oubliez pas, votre présentation donnera l'impression d'avoir été apprise par cœur car cela vous empêchera de transmettre votre enthousiasme et votre passion.

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

Si, pour une présentation plus longue, vous avez peur d'oublier ce que vous devez dire, prenez quelques notes brèves et tenez-les en main pour y jeter un coup d'œil de temps en temps. C'est ce que, personnellement, je fais d'habitude.

Ensuite, il vous reste à répéter. Vous pouvez le faire en discutant avec vos amis. Vous constaterez alors les blagues qui fonctionnent le mieux et les passages qui sont les plus captivants. Vous récolterez aussi des remarques sur les parties qui éveillent le plus l'intérêt. Cette méthode est infiniment plus efficace pour pratiquer une présentation que de la répéter, avec des gestes, devant un miroir. Mais vous pouvez aussi le faire et même vous enregistrer à la caméra pour voir si vous êtes convaincant et naturel.

Enfin, avant de prononcer votre exposé, familiarisez-vous avec la salle ou le lieu de votre intervention pour éviter les surprises et vous familiariser avec l'environnement.

4. DÉTERMINEZ VOTRE OBJECTIF

Posez-vous les bonnes questions. Que vous vous exprimiez devant un congrès de 400 personnes ou une réunion d'employés, commencez par vous poser les bonnes questions. Premièrement : «À qui je m'adresse?». Quel est l'état d'esprit du public, quelles sont ses attentes, ses motivations, ses craintes, son niveau d'information? Deuxièmement : «Quel est l'objectif de mon intervention?» (ex. : motiver des commerciaux ; vendre mon projet à la DG...). C'est important que ce soit clair pour vous. Troisièmement : «Quelle est ma stratégie pour atteindre mon objectif?» (ex : goût du défi des commerciaux, désir de croissance interne du DG...). C'est capital pour trouver les arguments percutants. Les réponses à ces questions vont aussi vous permettre de construire votre discours et d'être le plus concis possible.

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

5. RELANCEZ L'ATTENTION DES GENS

La concision, c'est justement l'assurance de ne pas ennuyer votre auditoire. D'autant plus que tous les spécialistes de la communication l'affirment : le public ne retient jamais plus de deux ou trois messages dans un exposé. Soyez donc bien clair sur vos idées forces et concentrez vous là-dessus.

Autre condition de réussite : se mettre à la portée de son public. Ne restez pas centré sur vous ; il faut au contraire se mettre sur la même longueur d'ondes que votre auditoire avec un vocabulaire adapté (pas de jargon si le public ne connaît pas le sujet) et des exemples qui lui « parlent ». Adressez-vous à votre public souvent (ex ; vous me direz si je me trompe mais...). N'hésitez pas à balayer la salle des yeux et à capter le regard des gens. Devant une caméra, fixez-la bien et gardez votre focus dans l'objectif car il est les yeux de vos spectateurs. Si vous êtes sur une scène ou dans une salle, n'hésitez pas à bouger, marcher et à utiliser vos mains pour éveiller l'intérêt et induire un certain dynamisme.

De plus, faites participer l'auditoire. Posez des questions et reprenez les réponses. Faites un petit sondage (ex : quels sont ceux dans la salle qui...). Si quelqu'un vous pose une question à l'improviste et que vous ne pouvez y répondre tout de suite, avouez-le. Demandez à la personne de vous laisser ses coordonnées pour la joindre quand vous pourrez lui fournir sa réponse.

Les silences sont aussi des moyens efficaces d'attirer l'attention. Si vous vous arrêtez brusquement au milieu d'une phrase, les auditeurs vont vous regarder pour comprendre ce qui se passe.

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

6. LE LANGAGE NON-VERBAL

La bouche, le nez, le front, le menton, le regard, tout le corps peut servir à transmettre une information et jouer un rôle important dans la communication. Les mouvements des yeux et la rencontre des regards, en plus du rôle qu'ils jouent pour transmettre l'enthousiasme et l'intérêt, peuvent permettre de contrôler la compréhension des auditeurs. Aussi, vous avez beaucoup plus de chances qu'on vous entende si vous regardez l'auditoire que si vous regardez le plafond ou vos notes, n'est-ce pas ?

Utilisez vos mains pour transmettre des messages. Par exemple, lever un doigt ou la main peut servir à insister sur un point précis. Une certaine mobilité est aussi souhaitable car le mouvement produit un changement stimulateur chez l'auditeur et retient ainsi son attention. Mais, sachez aussi rester immobile au début de votre exposé. C'est la première chose à faire pour gagner l'attention de votre auditoire. En vous immobilisant et en faisant du regard le tour de la salle, vous montrez que vous comptez être écouté et que vous êtes certain de l'être.

Mettez-vous en avant! La position dans l'espace compte aussi. Ne vous cachez pas près du pilier ou derrière le rétroprojecteur. Cela vous permet de vous sentir plus proche des gens et ceux-ci apprécient que l'on aille justement à leur rencontre. Il faut être présent auprès du public si l'on veut être écouté. Alors donnez le meilleur de vous-même et allez-y à fond !

Dernier élément : souriez ! Sourire est une façon de montrer que vous êtes heureux d'être là et de vous exprimer devant le public. Cela vous met dans un état d'esprit positif qui vous aide à endosser votre rôle d'orateur.

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

7. L'UTILISATION DU VISUEL

Utiliser du visuel dans la présentation permet de non seulement de susciter l'intérêt du public et de l'aider à retenir l'information, mais aussi guide l'orateur dans son discours et lui permet de cristalliser ses idées.

Mais attention : le support visuel ne doit pas être une copie du discours. Minimisez les mots utilisés et énumérez les points clés. Employez de la couleur et des contrastes. Choisissez des illustrations simples, brèves et lisibles du fond de la salle. Si les illustrations sont importantes, laissez aux auditeurs le soin et le temps de les regarder et si nécessaire de les recopier.

Notez que les diapositives et vidéocassettes sont également des moyens efficaces de rompre la monotonie mais veillez à ne pas en faire un usage excessif (ce qui pourrait avoir un effet soporifique). Si vous avez de la difficulté avec Power Point, peut-être aimeriez-vous mieux utiliser Prezi.com ?

Enfin, vérifiez votre matériel une dernière fois. Cela semble une évidence mais mieux vaut le rappeler quand même. Assurez vous que tout fonctionne (PC, micro, vidéoprojecteur, rétroprojecteur), qu'il y a suffisamment de chaises, qu'il ne fait ni trop chaud ni trop froid... Si c'est possible, répétez votre discours dans la salle. Repérer les lieux et imaginez-vous parlant avec votre public.

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

8. MODULEZ VOTRE VOIX

Pour qu'on vous écoute, pour gagner l'auditoire, il est impératif, lorsque vous parlez en public, d'augmenter le volume de votre voix.

Sachez que votre perception du volume de votre voix est toujours exagérée par rapport à ce que reçoit le public (vous avez l'impression d'hurler alors qu'on vous entend juste bien). Parler plus fort oblige à mettre plus d'expressivité – vecteur de conviction – dans la voix. Effectivement, impossible de tenir un discours monocorde quand on parle fort. Cependant, il n'est pas nécessaire de crier pour se faire entendre. Mais le volume n'est pas tout dans la voix. Il faut également soigner son articulation, son débit (on parle souvent trop vite) et sa modulation (quels mots vais-je mettre en valeur et où vais-je ménager des silences ?). Ne négligez surtout pas les techniques vocales. Elles peuvent vous faire gagner en charisme et force.

9. CRÉATIVITÉ : SURPRISE ET ÉMOTIONS

Vous êtes original. Soyez-en heureux ! Jamais auparavant, depuis la nuit des temps, personne n'a été exactement comme vous. Et jamais plus, à l'avenir, il n'y aura quelqu'un d'exactly semblable à vous. Sachant cela, exploitez au maximum votre individualité. Votre présentation doit faire partie de vous, elle doit être le tissu vivant qui vous compose. Elle doit évoluer avec vos expériences, vos convictions et votre personnalité.

Nous avons tous vu ou entendu des choses incroyables... Est-ce que l'une d'elles pourrait servir d'accroche ? N'hésitez pas à parsemer votre discours

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

d'exemples, de faits vécus ou de témoignages. Les gens se rappelleront davantage de ce que vous avez énoncé par l'exemple. Pour que votre message soit mieux retenu, vous pouvez également raconter une histoire au fil de l'exposé et soyez touchant s'il le faut. Il n'y a de limite que votre propre imagination. Enfin, pourquoi ne pas remettre un objet insolite à la fin de la conférence ? Il m'est déjà arrivé de donner ma carte d'affaire ficelée à une banane à un groupe de travailleurs autonomes. Mon slogan : parce que les bonnes idées portent fruits !

10. NE VOUS ASSOYEZ PAS SUR VOS LAURIERS !

Dernière clé pour réussir vos présentations orales : la pratique. Je peux vous dire qu'il est possible de faire de mieux en mieux à chaque fois qu'une occasion de pratiquer ses compétences orales se présente. Lorsque j'étais enfant, je participais à des concours d'exposés oraux. J'étais à l'aise, mais j'avais encore beaucoup de chemin à faire. À l'école secondaire, c'est moi qui transmettais les messages du jour au micro pour les élèves. Et plus tard, j'animais une émission de radio étudiante un midi par semaine.

Mon choix de carrière : animatrice radio-télé. Et même si j'avais encore de la pratique à faire, j'ai été engagée. J'ai animé des ateliers scientifiques pour les jeunes. Puis, je me suis inscrite au groupe Toastmasters International qui se consacre à la pratique de l'art oratoire et qui regroupe plus de 13 000 clubs et 270 000 membres à travers le monde.

Que vous soyez professionnel, étudiant, parent à la maison ou retraité, Toastmasters offre d'excellentes façons d'acquérir les techniques nécessaires à une bonne communication. Il vous aidera à surmonter la crainte de parler en public et à développer vos habilités communicationnelles grâce à son programme éducatif basé sur la pratique et sur les évaluations constructives, le tout se

Les 10 clés pour réussir vos présentations orales

déroulant dans une ambiance chaleureuse et dynamique. La mission des clubs Toastmasters est de fournir à ses membres un milieu d'apprentissage qui soit positif et aidant, dans lequel ils pourront développer en toute confiance leurs aptitudes en communication et en leadership, ce qui a pour effet d'accroître la confiance en soi et la croissance personnelle. S'il n'y a pas de clubs près de chez vous, de nombreuses autres formations pratiques sur Internet sont également disponibles (vous ne pouvez pas vous défiler !).

CONCLUSION

Si vous ne deviez retenir qu'un seul point de ce document, rappelez-vous que face à un auditoire, plutôt que de vous préoccuper de votre présentation, trouvez des façons de l'améliorer ! Si vous devez parler devant une caméra, ne parlez pas aux gens comme si votre vidéo était votre dernier espoir... Au contraire, **prenez du recul, amusez-vous** de ce que vous faites mais **restez vigilant** sur ce que vous dites en gardant à l'esprit que vous êtes là pour aider ou informer.

- Mettez de côté votre peur, votre timidité et votre trac
- Transmettez votre passion avec conviction
- Préparez votre intervention avec un message clair
- Déterminez votre objectif et faites-en votre fil conducteur
- Relancez l'attention des gens
- Soignez votre langage non-verbal et votre gestuelle
- Utilisez un visuel attrayant et qui renforce le message
- Modulez votre voix
- Créez des émotions et de la surprise
- Pratiquez encore et toujours !