

N°47



# Comment parler en public

ACADÉMIE



## Module n°47

# Comment parler en public

Salut chers amis, merci de me rejoindre dans ce module 47 de l'académie – je coupe la sonnerie de mon téléphone pour ne pas être dérangé – et on va parler aujourd'hui de comment parler en public. C'est un module de développement personnel. Ce module m'a été demandé depuis longtemps, donc, tu sais comment ça marche. Quand tu me demandes des choses souvent, je les mets à disposition. Donc aujourd'hui, on va travailler comme on le fait souvent avec les modules de développement personnel. On va travailler avec cette **carte heuristique** que j'affiche en ce moment ou que je vais afficher dans un instant. Et on va avoir, c'est assez simple, quatre parties : une introduction, une partie dans laquelle je vais parler des bases, des fondamentaux du fait de parler en public, une troisième partie dans laquelle je vais parler des **exposés** (comment parler en public, en réunion, en conférence, etc.) Et ensuite, eh bien, on conclura tout simplement. Donc, un plan relativement simple. Comment parler en public ? On commence immédiatement par une petite introduction.

Comme d'habitude, je vais te mettre cette carte touristique à disposition dans ton espace membre. Alors, le fait de parler en public, il s'agit d'une compétence qui est une compétence **clé** et c'est une compétence clé pour tout le monde. On pourrait penser au premier abord : « Ben moi, je n'ai pas besoin de bien parler en public parce que je ne vais pas en réunion ou parce que je ne donne pas d'exposé. » Et pour moi, c'est une erreur. Tout le monde a besoin de savoir parler en public. Ici, parler en public, c'est global. Ça peut être devant deux personnes ou devant 500 personnes. Pour moi, c'est un public. Y a un petit public de 2 et y a un grand public de 100 ou 200 personnes, peu importe, et tout le monde a besoin de savoir parler devant les autres. C'est ce qu'on appelle, ou, en tout cas, une des qualités qui correspond à ça, c'est le charisme.

Quelqu'un qui a du charisme, c'est quelqu'un qui a une voix claire, posée. On sent que cette personne est sûre d'elle. Quand cette personne entre dans une pièce, à sa **démarche**, à sa façon de se tenir, à sa façon de parler, on sent qu'elle est sûre d'elle et qu'elle a un discours structuré. On appelle ça le charisme et la raison pour laquelle c'est super important de savoir parler en public, c'est que, malheureusement, c'est dommage ou pas, c'est juste ou pas, je n'en sais rien, mais c'est comme ça, c'est qu'il faut dans la vie savoir se vendre. Il faut savoir se vendre.

Bien souvent, la différence entre le succès et l'échec, ce ne sont pas les choses qu'on fait **concrètement**, c'est la façon dont les choses sont présentées. Encore une fois, c'est dommage, mais on juge parfois les choses à leur emballage. On va juger quelque chose à son emballage sans juger le produit en lui-même. C'est pour les objets, mais c'est pareil pour les hommes, c'est pareil pour les êtres humains. Je l'ai beaucoup vu dans ma carrière salarié. Parfois, ceux qui avaient les meilleurs résultats n'étaient pas ceux qu'on récompensait. On récompenser ceux qui savaient mieux se vendre. Donc, pour savoir se vendre,



il faut avoir du charisme, mais il faut savoir parler en public. Pour savoir **se vendre**, pour savoir, il ne s'agit pas de **se vanter**, de dire : « Je suis le meilleur, regardez ! », mais d'être capable de communiquer de façon claire. C'est souvent en fait la différence entre le succès et l'échec.

Alors ça, c'est vrai tout ce que je te dis dans plein de domaines : dans tes études, si tu es étudiant, dans ton travail, si tu es salarié, dans la **vie associative** pour ceux qui font partie d'associations, peu importe le type d'associations ; une association religieuse, une association sportive, une association culturelle, peu importe. C'est vrai aussi quand on est avec ses amis. Quelqu'un qui ne sait pas parler en public, qui est renfermé, qui ne parle pas, on va moins apprécier sa présence que quelqu'un qui sait s'exprimer et qui parle en public correctement. Et c'est vrai, j'ai marqué le dernier mot pour le réseau, c'est-à-dire pour tout le monde : tes voisins, les gens qui habitent ton village, les gens que tu **côtoies** dans le cadre d'activités de tes enfants. C'est vrai pour tous les domaines. Alors, deux petits points avant de passer à la partie vraiment des fondamentaux et des conseils pratiques.

La première chose, c'est que ça se travaille. Si aujourd'hui, tu as des difficultés pour parler en public, ce n'est pas grave, ça se travaille. Il y a une base **innée**, c'est comme tout. Certains ont plus de talent que d'autres pour certaines compétences, donc, il y a une base qui est là. Je pense avoir eu la chance d'avoir cette base, c'est-à-dire que ça a été assez naturel pour moi de parler en public. Jamais été parfait, il faut que je travaille beaucoup et je vais te dire aujourd'hui au cours de la présentation ce que je fais, mais il y a une base innées, mais ça se travaille. Tout le monde peut réussir à devenir meilleur.

Une des preuves de ça, c'est que je te dis que j'ai une petite base innée – j'ai toujours été relativement à l'aise pour parler devant les gens – mais j'ai vécu des expériences négatives, notamment en Autriche (je pense que je m'en souviendrai toujours) où il y avait une grande conférence avec un directeur américain de la société pour laquelle je travaillais. Moi, j'étais arrivé en retard parce que j'avais beaucoup de boulot et je m'étais assis devant. Et donc, le gars, il avait fait sa conférence et il avait dit : «Bon, ben maintenant, vous allez tous me parler de vous.» et il m'avait tendu le micro et en anglais ; c'était l'époque où j'apprenais l'allemand, où j'avais du mal avec l'anglais. Je n'étais pas préparé et j'ai fait une **prestation** catastrophique. Une expérience négative. Et pourtant, malgré cette expérience négative, j'ai travaillé suite à ça, suite à cet échec et j'ai bâti plein d'expériences positives.

A Lille, j'ai parlé devant les anciens étudiants, les étudiants de mon ancienne école, devant 300 personnes ; pendant le séminaire à Paris, il y avait une quarantaine de personnes. J'ai pu parler devant eux avec confiance. J'ai fait une conférence la semaine dernière à Metz. Je dis ça pour te montrer que tu peux très bien avoir une mauvaise expérience ou des mauvaises expériences et derrière, par le biais du travail – parce qu'on n'a rien sans travail – réussir à parler en public correctement, donc, ça se travaille.

Le deuxième point qui est important à noter dans cette introduction, c'est que tout le monde a peur, tout le monde a peur. 90% La population a peur de parler devant les autres. On parlait de de l'inné tout à l'heure, il y en a qui n'ont pas du tout peur, qui vont avoir confiance sans soucis en permanence, mais c'est une minorité. La majorité des gens a peur de parler en public et c'est bien. C'est bien parce qu'un léger **trac**, une légère peur – quand on parle de trac, c'est la peur de parler en public – un léger trac, c'est utile. C'est là pour nous protéger, c'est là pour nous forcer à nous préparer, c'est là pour – quand je dis «nous protéger» – faire en sorte qu'on ne soit pas là à parler sans réfléchir devant tout le monde. Il y a cette protection, donc un léger trac est utile, à condition que ce ne soit pas quelque chose qui nous paralyse.



Le problème majeur, la raison pour laquelle tout le monde ou beaucoup de monde a peur de parler en public, c'est qu'on manque d'habitude. On a tendance à se cacher, je vais en parler après dans les fondamentaux, on a tendance à se cacher. Parler en public ? Eh bien non, comme je n'aime pas, je vais me cacher, je vais me mettre dans un coin et je vais éviter un maximum de parler en public. Donc, le problème de base qui fait que tout le monde a peur, c'est qu'on manque d'habitude, on ne parle pas souvent en public. Beaucoup d'artistes – moi, je suis beaucoup d'artistes, de biographies de personnes qui parlent en public, de conférenciers – ils disent tous la même chose : la pratique, le travail, le charisme, ça aide à avoir moins peur, mais le trac ne s'en va jamais. Et j'ai noté ici, sur la carte heuristique, Charles Aznavour, un chanteur français super super connu ; je crois qu'il a chanté jusqu'à près de 90 ans si je ne me trompe pas ; il est décédé cette année. Même lui, après une carrière de, je ne sais pas, 50-60 ans, disait qu'il avait encore un peu le trac avant de **monter sur scène**. Et c'est tout à fait normal. Donc, on a tous le trac. Un léger trac, c'est utile. Il faut pratiquer. L'habitude va résoudre le problème, mais on aura toujours cette petite peur avant de parler devant des gens.

Donc, je te disais tout à l'heure, le plan est clair et simple. Je vais te parler des bases, des fondamentaux et ensuite, dans une autre partie, je parlerai plutôt des exposés, les moments où tu dois présenter quelque chose devant quelqu'un.

On commence par les fondamentaux. T'inquiète pas, il y a beaucoup de textes, mais c'est juste pour que j'aie des notes et surtout pour que toi, tu aies de quoi relire après. Donc, première chose, les fondamentaux pour parler en public : il faut avoir confiance en soi, ça paraît clair. Et pour ça, la première chose que je conseille de faire, c'est de toujours se demander : « mais après tout, de quoi ai-je peur ? Pourquoi ai-je peur ? Qu'est-ce qui peut m'arriver ? Si, au moment de monter sur scène devant 100 personnes ou si, au moment de parler, de prendre la parole devant trois, quatre ou cinq personnes, j'ai peur, il faut que je me demande « de quoi ai-je peur ». Est-ce que si je dis une bêtise, on va me tuer ? Est-ce que tout le monde va dans la salle rigoler et dire « Ha ! Ha ! Ha ! Ha ! Ha ! Il s'est trompé ! » Donc déjà, la première chose pour avoir confiance en soi, c'est de **relativiser**. D'accord ? On ne te demande pas de sauter en parachute, même si, en principe, ce n'est pas dangereux, mais je comprends qu'il y ait une peur physique. On ne te demande pas de faire quelque chose de dangereux, on te demande de te mettre devant des gens et de parler. Donc, il ne peut rien t'arriver. N'aie pas peur.

Quand je dis ça, on me dit souvent : « Oui, mais **t'es bien gentil**, Johan, mais moi, je ne fais pas exprès d'avoir peur. Même si je sais que je ne risque rien, la peur n'est pas **rationnelle**. Je n'arrive pas à l'enlever. » Mon meilleur conseil pour ça, (en fait, j'en ai deux), c'est de bien respirer parce que souvent, quand on a peur, on respire mal et quand on respire mal, eh bien, on est comme ça, on a du mal à bien s'exprimer ; on est tout recroquevillé sur soi-même et on a du mal à avoir cette position charismatique où je suis bien droit avec le torse ouvert, ce qui me permet de bien parler. Le fait de bien parler, ça me donne confiance. Ça, c'est super important de bien respirer, de bien prendre le temps, **d'emmagasiner** de l'oxygène. Super important pour la confiance en soi.

Troisième point que je pense être très, très efficace pour avoir confiance en soi, c'est de repenser à toutes les fois où ça a marché. Avant de parler devant des gens, soit 2, 5 ou 10, 100 personnes, repense aux fois précédentes quand ça a marché, quand tu as parlé avec confiance, même si c'était avec tes amis, il n'y a pas de différence. Si tu parlais avec confiance devant 5 amis, utilise cet exemple, pense à ces victoires



passées, **surfe** sur ces victoires passées pour bâtir tes victoires futures.

Le point suivant : inspire-toi des autres. Inspire-toi des autres. Alors moi, j'ai un mentor qui s'appelle Frédéric, qui a été mon premier **tuteur** de stage quand j'avais à peine 20 ans et je me suis inspiré de lui. J'adorais sa façon de parler, toujours claire. Il a un tempérament proche du mien : calme, clair, posé. Ce n'est pas quelqu'un qui pense que pour faire passer une idée, il faut la dire fort. Il y en a qui pensent que plus ils parlent fort, plus l'idée va être pertinente or, c'est faux. Donc, mon mentor, lui, il avait une façon claire, ça m'inspirait et sans chercher à le copier, je me suis inspiré de lui. Donc ça, ça aide à bâtir sa confiance. Se demander de quoi on a peur, bien respirer, repenser à ses victoires passées et s'inspirer des autres.

Le deuxième bloc fondamental pour réussir à parler en public correctement, c'est être sûr de réussir. Je te le dis pour le français, pour ta capacité à parler en français, mais c'est vrai aussi pour ce genre d'exercice. Pour parler en public, sois sûr de réussir. Tu ne peux pas échouer. Tu ne peux pas échouer. Donc utilise les affirmations – alors là, je te renvoie vers mes podcasts. Tu tapes « affirmation » ou « loi de l'attraction *français authentique* », tu tomberas sur du contenu, mais en gros, il n'y a rien de magique là-dessus. Quand on s'affirme, qu'on est capable de réussir, qu'on est capable de parler en public, eh bien on y arrive. On ne va pas rentrer en détail ici, c'est un travail de l'inconscient. Il y a plein d'études qui ont été faites sur le sujet – il y a même un effet placebo qui est bien connu – qui montrent, eh bien, que le fait de penser, de s'affirmer des choses, ça a un impact sur notre corps, sur nos performances. C'est pour ça qu'on fait des tests placebo quand on teste des médicaments, donc, ça, ça marche. Donc, affirme-toi, dis-toi en permanence : « Je suis capable de parler devant les autres. » Visualise. C'est une chose que je fais tout le temps. Avant chaque conférence, avant chaque séminaire. Je ne passe pas trois heures à fermer les yeux et m'imaginer, mais avant chaque intervention que je fais – je l'utilise plutôt pour les grandes conférences, mais ça marche pour tout – je m'imagine, je ferme les yeux, je me vois à la fin de ma conférence dire : « Merci de votre attention. On va maintenant passer aux questions. » et là, la salle qui applaudit. Et je me vois à l'avance, je m'imagine à l'avance. Les sportifs le font, utilisent la visualisation. Michael Phelps, le nageur américain très connu, en a beaucoup parlé dans un de ses bouquins qui s'appelle « No limits » et moi, je trouve que ça marche. Sois sûr de réussir, utilise le pouvoir des affirmations et de la visualisation.

Troisième bloc **fondamental** pour être capable de parler en public (devant 2, 5, 10, 100 personnes). J'insiste : ici, le public, ça ne veut pas dire des grands groupes de personnes. Saisis chaque occasion. Je disais en introduction qu'un des problèmes majeurs qu'on avait, c'est qu'on n'avait pas l'habitude de parler en public. Eh bien, remédie à ça, saisis chaque occasion, saisis chaque opportunité de parler en public. Sois volontaire dans son travail pour présenter des choses devant les autres, sois volontaire pour donner des conférences, pour donner des réunions, mener des réunions, pour parler en groupe, pour mener un groupe. Il n'y a qu'en travaillant, qu'en pratiquant que tu arriveras à mieux parler en public. **C'est en forgeant qu'on devient forgeron.**

La semaine dernière, j'ai donné une conférence ici, dans ma ville de Metz. Je l'ai fait sans absolument rien avoir à gagner. C'était un peu de travail, ça me prenait du temps ; en plus j'étais en plein lancement de l'académie, mais j'ai été volontaire pour pratiquer, pour sortir un peu de ma zone de confort et pour essayer de m'améliorer, donc, saisis chaque occasion de parler en public via des réunions, des conférences ou à la tête de groupes. Pousse-toi aussi à parler avec des inconnus. C'est bien pour sortir de sa zone



de confort. Moi, je suis de nature timide. Je n'aime pas comme ça à aller voir un inconnu et lui parler. Eh bien, je le fais, je me force à le faire pour pratiquer et pour saisir chaque occasion de parler en public. Discute, pose des questions aux inconnus dans la rue. Un vendeur dans un magasin, tu peux lui poser une question, même si t'es pas intéressé, juste pour pratiquer, juste pour saisir l'occasion. La semaine dernière, il y avait une grande conférence avec une célébrité à Metz ici : j'ai posé ma question devant 300 personnes pour pratiquer. Non pas que la question devait être posée, mais à la fin de l'intervention, « y a-t-il des questions ? » Beaucoup de monde en général se met dans son sa chaise en disant : « Non, je ne vais pas poser de questions. » Moi, j'ai demandé le micro, je me suis levé devant 300 personnes, j'ai posé ma question. Je ne l'ai pas fait pour avoir une réponse à la question, je l'ai fait par respect pour la personne qui a donné l'intervention, mais aussi pour saisir l'occasion de parler en public. Super important.

Un autre point fondamental qui n'est pas toujours respecté, à mon avis, c'est de s'adapter à ses interlocuteurs, s'adapter aux personnes avec lesquelles tu parles, ne pas utiliser de jargon. Le jargon, ce sont des mots techniques ou des mots que tout le monde ne va pas comprendre. Ne pas utiliser ce genre de mots, ne pas utiliser des termes que les gens ne peuvent pas comprendre. Toujours s'adapter aux personnes auxquelles on parle. Si on parle à des enfants, on leur parle comme à des enfants. Si on parle à des adultes, on ne va pas partir du principe qu'ils connaissent tous les mots de vocabulaire, médicaux, marketing, de bricolage. Il faut qu'on essaye de s'adapter aux personnes avec lesquelles on parle. Ici j'ai marqué « ne laisser personne sur la touche » : ça veut dire « ne pas partir du principe que les gens savent ». Si tu parles, par exemple, je ne sais pas de – qu'est-ce que je pourrais prendre comme exemple ? Si tu parles d'un écrivain et que tu dis : « Bon ben... », tu parles de Voltaire (je prends l'exemple au hasard), tu ne dis pas : « Comme l'a dit Voltaire. » Tu dis : « Comme l'a dit Voltaire, qui était un philosophe français de l'époque des Lumières au 18ème siècle. » Donc, on essaye de toujours préciser les noms, les dates pour s'adapter à ses interlocuteurs et pour être sûr. Si ça se trouve, quand tu vas dire... Bon, Voltaire, ce n'est pas un bon exemple parce qu'il est très connu, mais quand tu vas parler de quelqu'un, peut-être que sur cinq personnes, il y en a une qui ne le connaît pas. Et si tu ne fais pas cette petite précision, eh bien tu perds la personne. Donc adapte-toi à tes **interlocuteurs**.

Dans les fondamentaux, le fait de **se cultiver** en permanence, c'est primordial. C'est primordial via la lecture – moi, je lis tout le temps et je dis tout le temps tu m'as entendu dire dix fois, ça fera 11 aujourd'hui – que comme disait Mark Twain, « celui qui ne le dit pas n'a pas davantage sur celui qui ne sait pas lire », donc, je le lis tout le temps. Le fait de lire, ça donne des idées de sujets de discussion. Quand vous êtes en groupe à 2, 3, 4, 5, c'est beaucoup mieux d'avoir des idées de discussion, des sujets de discussion. Ça donne aussi des possibilités de répondre quand les gens te posent des questions, que ce soit dans des petits groupes ou dans des grands groupes. J'ai eu la possibilité d'aller parler dans une école à Marrakech il y a deux ans, quand j'ai donné un séminaire là-bas. Je n'avais rien préparé. On est arrivé, il fallait que je passe dans toutes les classes pour présenter quelque chose, donc, j'ai improvisé et j'ai pu répondre à plein de questions qu'on me posait. Des élèves de terminale me posaient des questions sur la philosophie, sur la façon de voir la vie, sur la façon... J'ai fait une **intervention**, du coup, devant tous les profs de l'école, alors que je n'avais pas préparé. J'ai utilisé mes lectures, toutes les choses que j'ai apprises pour me sortir d'affaire sinon, j'aurais été bien en difficulté pour parler en public. Donc, le fait de se cultiver, de lire, d'être curieux, ça permet d'avoir toutes les bases pour réagir et pour parler en public correctement.



Le point après ça recolle un peu à mon expérience au Maroc. Il faut toujours être prêt à parler. Il ne faut jamais être dans un groupe, à mon avis, de façon passive. C'est l'erreur que j'ai faite quand je t'ai dit tout à l'heure, j'étais dans cette salle de réunion en Autriche avec l'Américain, le directeur américain qui parlait. Je n'étais pas prêt à parler. Quand il a pris le micro et qu'il m'a dit : « Tiens, tu vas nous parler un petit peu de toi. », j'ai été surpris et ça m'est arrivé une fois et ça ne m'arrivera plus jamais. Je pars toujours du principe que quel que soit l'endroit où je suis, que je sois dans un petit groupe, un groupe moyen ou un grand groupe, je pars toujours du principe qu'on va peut-être m'interroger. Je ne suis jamais surpris, je suis toujours prêt à parler, toujours prêt à prendre la parole et le fait de ne pas être surpris, eh bien ça te donne confiance en fait. Ça te donne confiance puisque moi, ce qui m'avait fait perdre mes moyens dans l'exemple que j'ai donné tout à l'heure, c'est que je n'étais pas prêt. Donc là, maintenant, je suis toujours prêt. Je suis assis, quelqu'un parle, il y a une conférence, on est 30 dans la salle, je vais être prêt parce que peut-être que la personne qui fait sa conférence va me dire : « Hé, vous, monsieur-là qui êtes au troisième rang, quel est votre avis ? » Tu vois, je suis toujours prêt, jamais surpris.

J'ai réfléchi : en termes de fondamentaux, est-ce qu'il y a des choses liées aux langues ? Est-ce que je pourrais te donner des conseils particuliers liés aux langues puisqu'il y a une différence entre parler en public dans sa langue maternelle et parler en public dans une langue étrangère ? Pour moi, il y a peu de différences. Il y a peu de différences. Tout ce que je viens de te dire, c'est valable dans toutes les langues, donc, si tu as envie de mieux parler en public en français, c'est pareil. Il faut que tu aies confiance en toi, que tu sois sûr de réussir, que tu saisisse chaque occasion. Il faut que tu t'adaptes à tes interlocuteurs, il faut que tu te cultives sur les sujets que tu vas devoir aborder en français. Donc, il n'y a pas de différence. Tout ce que je t'ai dit et tout ce que je vais te dire après fonctionne aussi bien dans ta langue maternelle que dans une langue étrangère. La seule chose, c'est d'avoir le vocabulaire spécifique qui est prêt si tu dois parler en français. Si tu dois parler en français de jardinage ou d'un sport, eh bien, il faut que tu aies le vocabulaire à disposition. C'est la seule différence.

C'est pareil et j'essaie de réfléchir. Y a-t-il des différences entre les petits auditoires, les grands auditoires ? Un auditoire, c'est les personnes qui écoutent. Auditoire, ça vient de l'audition, entendre. Pour moi, il y a peu de différences. Tout ce que je viens de te dire et tout ce que je vais te dire après, c'est vrai quelle que soit la taille du groupe, que ce soit un petit groupe, un petit auditoire ou un grand groupe, un grand auditoire, c'est pareil, c'est pareil. C'est la même façon de bâtir les fondamentaux et c'est la même façon de présenter ses exposés. Donc, on va passer. Tu pourras revoir tranquillement sur la carte heuristique. Je passe relativement vite sur toutes ces bases, tu pourras les revoir sur la carte heuristique, mais une fois que tu as tout ça en main... Ça, c'est les bases, c'est les fondamentaux.

Tout ce que je viens de te dire, il faut l'avoir en main pour toujours et tout le temps. On va passer maintenant au cas des exposés – il y a pas mal de choses – le cas des exposés, c'est-à-dire des moments dans lesquels tu dois présenter quelque chose. Tu dois parler en réunion, tu dois donner une conférence, tu dois donner une soutenance, tu dois faire un exposé. Donc ça, c'est le cas où tu dois présenter quelque chose.

Le premier point super important, à mon sens, c'est de garder son **style**. Je te disais tout à l'heure de s'inspirer des autres. Moi, je me suis inspiré de mon mentor, mais il faut garder son style, ne pas – je t'ai marqué là Anthony Robbins, Jim Rohn, deux conférenciers américains. Ils ont tous les deux un succès fou, ils ont deux styles différents. Anthony Robbins, il crie, il bouge, il saute. Jim Rohn, il parlait



(puisqu'il est décédé), il parlait calmement, de façon structurée, posée. Garde ton style, ne dis pas : «Tiens, moi, je suis introverti, je suis calme. Je vais copier Anthony Robbins.» Non ! Si tu es calme, gare ton style et suis plutôt la méthode ou le style Jim Rohn. D'accord ? Ça, c'est très important. Moi, je copie un petit peu mon mentor parce que lui, il a un style qui est proche du mien. Je copie un peu ou je m'inspire beaucoup de Jim Rohn parce qu'il a un style proche du mien, mais je ne m'inspire pas du tout d'Anthony Robbins parce que lui, il a un style qui est différent du mien. Anthony Robbins. Donc ça, c'est important. Garde ton style. On dit par exemple parfois : « Ah, c'est bien de commencer par une blague quand tu vas parler en public. » C'est bien ou pas ? Si t'es quelqu'un qui aime l'humour, qui aime faire des blagues, ça peut être sympa. Si, par contre, tu n'aimes pas ça, tu n'es pas à l'aise et les gens sentent – ton auditoire, il va sentir que ce n'est pas ton truc – ne le fais pas. Donc, garde ton style, ne te force pas à être quelqu'un d'autre.

Le deuxième point : il faut se connaître, il faut se connaître. Alors, ça, ça se développe avec l'habitude. C'est pour ça qu'un des fondamentaux, c'est de pratiquer souvent, de saisir chaque occasion. Mais si tu as l'habitude, tu vas te connaître. Moi, je sais par exemple, que j'ai toujours une légère **poussée d'adrénaline** 30 minutes avant de parler en public. Je fais un petit clin d'œil à notre ami de Dominique Christine qui, à Paris, à la fin de la conférence, m'a dit : « Ah, t'étais un peu stressé ce matin ! » Et ce n'est pas que j'étais stressé, je lui dis : « Non, je n'étais pas vraiment stressé », mais j'ai toujours cette petite poussée d'adrénaline où j'ai mon cœur qui s'accélère. Je le sais, c'est comme ça. Je ne peux pas lutter contre. Avec l'habitude, je sais que ça arrivera toujours et du coup, la chose que je fais, c'est que j'ai mon petit rituel. Avant de parler en public, je vais prendre un petit verre d'eau, je m'isole 15-20 minutes avant, je vais prendre un petit verre d'eau, je passe aux toilettes, je respire bien tout le long, aux toilettes, avant, sur le chemin quand je suis seul. Et ce que j'aime faire aussi, en me levant les mains aux toilettes, je me regarde dans la glace et je me souris. Alors, ça paraît idiot, mais c'est mon rituel. Je bois de l'eau, je vais aux toilettes, je respire beaucoup tout seul, je souris, je m'imagine, je visualise une dernière fois, je m'imagine réussir et c'est mon rituel. Je l'ai mis en place parce que je me connais et c'est ce qui m'aide à être efficace.

En ce qui concerne la présentation en elle-même d'un exposé, tout exposé doit avoir une présentation et cette présentation, elle, doit être préparée. Donc, déjà, le premier point, c'est de **maîtriser** son sujet. Ne parle pas d'un sujet que tu ne maîtrises pas. C'est la pire des choses. Si tu parles en public d'un sujet que tu ne maîtrises pas, les gens vont le sentir, ça va être catastrophique. Donc, choisis un sujet que tu maîtrises. N'accepte de parler en public que sur des sujets que tu maîtrises. Ensuite, moi, ce que j'aime faire, une fois que j'ai un sujet, c'est, avant de faire mon brainstorming sur feuille de papier, je laisse aller ma créativité, c'est-à-dire que je vais penser au sujet pendant quelques jours : sous la douche, quand je fais mes marches, mes balades et je vais avoir plein d'idées qui fleurissent, qui mûrissent. Et ensuite seulement, je vais faire mon brainstorming. Je vais le marquer ici : Brainstorming. Un brainstorming, c'est tout simplement... C'est une tempête de cerveau. C'est le fait de réfléchir sur papier de préparer l'intervention. Moi, j'utilise le QQOQCP. C'est tout simple, c'est répondre aux questions « Quand ? Quoi ? Où ? Qui ? Comment ? Pourquoi ? » « Quand ? Quoi ? Où ? Qui ? Comment ? Pourquoi ? » Et une fois que tu réponds à toutes ces questions liées à ton sujet, eh bien, tu as une bonne base sur laquelle tu peux commencer à bâtir ta présentation.

Ta présentation, quand tu la prépares, il faut la bâtir selon un plan clair, la bâtir selon un plan clair. Il faut **énumérer** les parties. Là, tout de suite je parle en public quelque part, même si je parle à mon



ordinateur – vous allez être des centaines, voire des milliers, à vous voir, cette vidéo. J’ai énuméré les parties. Je t’ai dit : « On va parler des fondamentaux et ensuite, le cas des exposés. » Donc, j’énumère toujours les parties, ce qui montre que j’ai un plan clair, structuré. Essaie de soigner les transitions. Transitions, c’est le passage d’une partie à une autre. En fin d’introduction, tu fais une petite transition vers la première partie. De la deuxième partie vers la troisième, tu fais une petite transition sans, tu sais, arriver de façon brute. Donc, fais des petites transitions. Il faut que tu aies un plan qui soit un ensemble cohérent, un bloc **cohérent**. Chaque partie s’imbrique de façon logique dans l’autre.

Ensuite, super important, **synthétise** en permanence. Moi, j’essaie... je t’ai parlé des fondamentaux du cas, des exposés et à chaque fois, je suis revenu. A la fin de la partie « Les fondamentaux », je t’ai dit tout ce que j’avais dit dans la partie. On appelle ça synthétiser. Les gens oublient. T’as déjà oublié ce que je t’ai dit dans les fondamentaux. C’est pour ça qu’il faut les répéter, il faut les résumer et en gros, quand tu prépares un exposé, il faut – j’adore cette formule ; je ne sais plus où je l’ai lue, mais je l’adore : il faut dire ce que tu vas dire, dire ce que tu as à dire et dire ce que tu as dit. C’est-à-dire tu te répètes. Tu dis ce que tu vas dire. Dans l’introduction, tu dis : « Hé, aujourd’hui, je vais te dire ça. » Ensuite, tu dis ce que t’as à dire, tu donnes ton message. Et en conclusion, tu dis : « Bon, ben voilà, aujourd’hui, je vous ai dit ça. » et ça, c’est super bien de synthétiser dans le cadre de ton plan qui est clair.

Un plan clair s’articule mieux dans un support clair. Un support clair, on utilise beaucoup *PowerPoint* ou *Keynote* sur *Mac*, peu importe. Le support, il n’y a rien de pire, à mon avis, qu’un support où c’est que du texte, beaucoup de *PowerPoint*. Je l’ai vu, des conférenciers qui avaient l’honneur de parler devant beaucoup de monde ont **gâché** leur temps en mettant plein de texte. C’est nul, c’est impardonnable, à mon sens. Si j’ai envie de lire plein de textes, je vais lire le livre, je ne vais pas écouter la personne. Alors là, aujourd’hui, dans le cadre de cette carte heuristique, ce n’est pas un bon exemple, mais c’est un exemple de ce qui n’est pas top mais je pense que le format « carte heuristique » dans le cadre d’un module avec le micro, c’est pas mal. Quand je fais des conférences en public devant des gens en physique, j’utilise des *PowerPoint*, mais avec uniquement des images, parce que une image, ça veut dire... c’est l’équivalent de mille mots. C’est un proverbe. « Une image correspond à mille mots. », donc j’utilise des images, peu de texte et ça permet en fait de **relayer** mon message et d’avoir un support qui est très clair.

La présentation, elle, ne peut être efficace et fonctionner que si tu t’entraînes, que si tu t’entraînes. S’entraîner, ça te donne confiance en toi. Super important, la confiance en soi. Il n’y a qu’en t’entraînant que tu n’auras pas peur avant de commencer et ça te donne la maîtrise du temps. Pour moi, c’est impardonnable de faire une présentation qui est trop courte ou trop longue. La semaine dernière, on m’a donné 30 minutes, j’ai utilisé mes 30 minutes, pas 22, pas 40. Une personne qui est passée un peu avant moi, elle avait 30 minutes, au bout de 12 minutes, elle s’est arrêtée. Ce n’est pas préparé, ce n’est pas professionnel. Le contraire n’est pas professionnel non plus. Si on te donne 30 minutes, n’en prends pas 40. Le seul moyen de réussir à maîtriser le temps dans sa présentation, dans son exposé, c’est de s’entraîner. Donc, typiquement, il faut s’entraîner une, deux, trois fois et mesurer le temps. Je mesure toujours le temps de mes interventions. Il n’y a que comme ça que tu peux t’entraîner, avoir confiance en toi et maîtriser le temps. Fais juste attention souvent – ça, c’est mon expérience. J’ai besoin de plus de temps devant les autres. C’est-à-dire que si je fais une répétition, moi tout seul dans mon bureau, je répète ma conférence comme je l’ai fait la semaine dernière, si je mets 30 minutes tout seul chez moi, je vais en mettre 35-37 devant le public, donc je **pondère** ça – pareil, c’est l’histoire de se connaître



dont je parlais tout à l'heure ; se connaître ici, c'est important, donc, aujourd'hui, j'en tiens compte. Je sais que si on me donne 30 minutes, il faut que lors de la répétition chez moi, ça fasse 22 - 23 minutes sinon, j'ai un problème. Donc s'entraîner, super important.

Et ensuite, quelques petites astuces **à la volée** comme ça. Pour capter et garder l'attention : je vois dans chaque conférence les gens qui écoutent cinq minutes la personne qui présente qui, après, prennent leur téléphone. Ils ont du mal à avoir l'attention, les gens. Garder l'attention des gens, c'est difficile ; la capter, c'est difficile ; la garder, c'est difficile. Donc moi, ce que j'aime déjà pour capter, pour attraper l'attention des gens, pour que les gens me regardent et aient envie de m'écouter, je commence par une question. Toujours. Bonjour, merci d'être là. Avant de commencer, je pose une question, je demande aux gens de lever la main. Ensuite. Je donne une promesse. Je dis : « Bon bah voilà. Si vous m'écoutez jusqu'au bout, voilà ce que vous allez avoir. » Une promesse. Ça, ça capte l'attention. Ça fait en sorte que les gens aient envie de nous écouter.

Et ensuite, pour le reste, je vais te le dire à la volée. Pas de par cœur. Evidemment, on n'apprend pas un texte par cœur parce que sinon, ça fait poésie qu'on récite à l'école. Donc, on n'apprend pas un texte par cœur. Le contraire, ce serait de lire un texte devant tout le monde. Non plus. L'idée, c'est d'avoir une petite fiche avec des petits points clés et avoir le reste, être prêt, être capable d'expliquer le reste. Donc, on n'apprend pas un texte par cœur, mais on ne lit pas un texte non plus. Utilise des histoires. L'humanité a toujours communiqué via les histoires depuis la nuit des temps. Donc, utilise des histoires liées au sujet pour que les gens aient envie de t'écouter. On écoute très facilement les histoires. Utilise des chiffres, mais des chiffres imagés, c'est-à-dire ne dis pas : « Voilà, il y a un milliard de vidéos vues sur *YouTube*, etc. » Non, ça, on ne se représente pas ce que ça veut dire. Utilise des chiffres, mais qui sont imagés. Ce que j'avais fait lors du séminaire *Français Authentique* quand j'avais parlé de l'île de la Cité, au cœur de Paris, j'avais dit dans un premier temps « c'est 225.000 mètres carrés ». Personne ne peut vraiment se représenter de 225 000 mètres carrés. Ça correspond à quoi ? On ne sait pas trop. Donc, j'ai essayé d'avoir une image, un chiffre qui est imagé. J'ai dit : « Ben, c'est l'équivalent de 32 terrains de foot. » Et ça, ça marche bien d'avoir des chiffres imagés que les gens peuvent à peu près imaginer.

Ensuite, utilise des exemples un peu chocs. Les exemples, ça reste. La conférence que j'ai donnée la semaine dernière, c'était sur les réseaux sociaux. J'ai pris l'exemple de ma chaîne *YouTube*, j'ai dit : « Il m'a fallu – c'était combien ? C'était 5 ans – il m'a fallu 5 ans pour passer de 0 à 100 000 abonnés. Cinq ans. Pour passer de 500 000 à 600 000, il m'a fallu six mois. » C'est des exemples chocs ça. Tu vas dire : « Waouh ! Cinq ans pour 100 000 ? Et un peu plus tard pour 100 000 six mois ? C'est énorme ! » Donc, des exemples chocs de ce type-là, ça marche bien.

Ensuite, pour garder l'attention, dialogue. Moi, je pose une question au début et j'essaie de temps en temps de dire : « Alors, est-ce que vous êtes d'accord avec ça ? » Et là, je vois des gens qui font « oui ». Dialoguer, poser des questions, demander des avis. Ça permet de garder l'attention de l'audience.

C'est bien de mettre un peu d'émotion. Quand il y a par exemple... quand on donne un chiffre choc comme j'ai donné, essayons de mettre de l'émotion dans la voix, essayer de montrer que c'est quelque chose de grand. Montrer quand on est content, montrer quand un truc nous énerve, tu vois, par la voix et les gestes. Ça marche très bien pour garder l'attention.



Pour garder l'attention des gens, faut connaître leur réaction, il faut connaître, savoir à peu près ce qu'ils pensent et pour cela, il faut suivre leur réaction. Donc moi, je les regarde et je vois. Si je vois que 3-4 personnes bailler, je me dis : « Ouh là, je suis en train de perdre l'attention. Il faut que je donne un exemple choc ou il faut que je mette de l'émotion. Il faut que je pose une question. » et parfois, rien que de corriger comme ça, ça nous permet de récupérer l'attention des gens qu'on avait perdue. Donc, il faut suivre leur réaction.

Ce qui est bien, c'est de regarder les gens. Les gens, si tu ne les regardes jamais quand tu leur parles, ils n'aiment pas ça. Donc si tu as un problème pour ça, regarde le fond de la salle sans fixer le regard des gens si ça te fait peur. Tu regardes le fond de la salle et tu **balayes**. Moi, ce que j'aime faire, c'est balayer le fond de la salle et regarder tout le monde, en commençant par le fond, en remontant au milieu, en revenant devant. Comme ça, je regarde tout le monde. Les gens n'aiment pas qu'on les fixe dans les yeux souvent. Moi, je n'aime pas quand on me fixe. J'ai assisté à une conférence où la personne, elle fixait comme ça, elle parlait à 30 personnes, mais elle me regardait dans les yeux comme ça. Ça me met mal à l'aise. Moi, je ne le fais pas, je balaye toute la salle et je regarde les gens une seconde ; ensuite, la personne d'à côté, une seconde et je balaye comme ça. Si c'est trop dur pour toi, focalise-toi sur le fond de la salle. Comme ça, tu ne regardes personne, mais tout le monde croit que tu regardes ceux qui sont derrière en fait. Ça, ça marche bien.

Et pour garder et capter l'attention reste modeste. Il y a une personne **qui m'a perdu** lors d'une conférence la semaine dernière. Il était trop prétentieux. J'avais l'impression qu'il savait tout. Il a perdu mon attention. Je n'aime pas les gens prétentieux, donc reste modeste, partage ce que tu sais, mais sans être trop arrogant ou prétentieux.

Donc voilà, tu vois plusieurs blocs pour bien parler en public, dans le cas des exposés. Garde ton style, connais-toi, prépare ta présentation avec un plan clair, un support clair ; entraîne-toi de nombreuses fois. Ensuite, capte et garde l'attention des gens avec tous les différents petits conseils que je t'ai donnés ici. J'espère que tout ça, c'est clair, ça t'a plu. Encore une fois, tu vas pouvoir le revoir dans la carte heuristique et on va passer à la conclusion.

Pour conclure sur ce sujet, alors je suis désolé, ça va être un module qui va être un peu long, mais tu l'as compris, ce sujet me passionne. Pour conclure sur le sujet, je vais te rappeler une dernière fois que la capacité de parler en public, c'est une compétence clé et pas seulement, tu vois, comme on pourrait le penser, une compétence à avoir pour donner des conférences, etc. C'est une compétence clé pour sa vie, c'est une compétence clé dans tous les domaines, c'est une compétence clé dans tous les cas de figure : avec beaucoup de monde, avec peu de monde, etc. Et comme toutes les compétences clé, comme toutes les clés, pour la maîtriser, il faut du travail. Pour la maîtriser, il faut de l'entraînement, il faut saisir chaque opportunité, on en a parlé, de parler en public. Tu ne peux pas t'améliorer dans un instrument de musique si tu ne le pratiques pas ; tu ne peux pas t'améliorer en français si tu ne le pratiques pas. Eh bien, tu ne peux pas t'améliorer dans ta capacité à parler en public si tu ne le pratiques pas.

Et il faut de la persévérance parce que, comme toutes les compétences qui sont des compétences clé et parfois un peu difficiles à acquérir, eh bien tu vas avoir des moments où tu vas avoir l'impression de peu progresser, où tu vas, comme moi, rencontrer des échecs. Donc, il faut persévérer pour être capable de se développer dans le fait de parler en public.



Donc, je vais te mettre cette carte à télécharger où tu retrouveras toutes les phases de l'introduction ; tu retrouveras les différents conseils fondamentaux que j'ai pu traiter ici (tu vois à l'écran), le cas de l'exposé avec mes différents conseils sur le sujet. Donc tu auras la vidéo, évidemment, mais tu vas avoir la... Tu peux imprimer, télécharger et imprimer cette carte heuristique.

Pour aller plus loin, moi, je te conseille un bouquin que j'ai déjà rangé. Je vais aller le chercher. C'est le bouquin de Dale Carnegie « *Comment parler en public* ». C'est un bouquin super sur le sujet. Il y a plein de choses que moi j'ai apprises et que j'ai réutilisées ici et que j'applique depuis longtemps qui sont tirées de ce bouquin. J'ai lu ce bouquin quand j'avais une vingtaine d'années, entre 20-21, peut-être 22 ans maximum. Donc ça fait plus de 15 ans et je le **rebouquine** de temps en temps, je le **reparcours** de temps en temps parce que c'est une mine d'or. Donc, si tu veux aller plus loin, je te conseille ce bouquin. Et puis, on peut parler de tout ça sur notre groupe privé *Facebook*, sur le forum, sur *WhatsApp*, sur *Telegram*, sur nos différents réseaux. Et si ça t'intéresse, tu peux me contacter via justement nos réseaux. Peut-être qu'on pourrait se faire un direct *Facebook* pour que je puisse répondre à toutes tes questions sur le sujet ou peut-être une conférence en ligne, je ne sais pas. A discuter. Mais bon, tu as vu, c'est un sujet très vaste, très large. Il y a plein de choses à dire et peut-être que ce serait intéressant d'organiser ce type de petit direct *Facebook*. Donc, dis-moi si ça t'intéresse et puis, pour le reste, je te remercie d'avoir suivi ce module. Merci d'être membre de l'académie et on se retrouve déjà avec les fichiers vocabulaire, prononciation, etc.

Et le mois prochain, ce sera le dernier module que je vais enregistrer en 2019, mais l'académie continue. 47 modules déjà. N'hésite pas si tu as des questions et à bientôt !

