

Module 4 : Techniques de présentation pour captiver un auditoire

IO1 - PARTIE 1 - Modèle de travail

Introduction - Brève description du module

Ce module a pour but d'apprendre aux participants à faire des présentations inspirantes et attrayantes, en commençant par l'auto-évaluation, la planification et la préparation, l'engagement du public, la gestion du stress et l'utilisation de supports visuels. Certaines théories et techniques seront présentées, mais l'idée est de rendre le module aussi interactif que possible en offrant aux participants l'opportunité de mettre en pratique les compétences acquises (également en donnant et en recevant un feedback de leurs pairs). En fournissant aux participants les connaissances de base sur les techniques de présentation, nous aimerions améliorer leur confiance en eux, ce qui les aidera ensuite à entrer plus facilement en contact avec les communautés locales. Grâce à ce module, nous aimerions également familiariser les participants avec le concept de "fêtes du savoir".

Avantages/Compétences/Compétences/ Objectifs d'apprentissage du module L'objectif est d'améliorer les compétences de présentation des participants afin qu'ils puissent :

1. Présenter avec confiance et authenticité (savoir comment gérer le stress et utiliser le langage corporel)
2. savoir planifier et préparer la présentation de manière efficace
3. Savoir comment améliorer l'attention du public
4. Faire participer l'auditoire en utilisant différents outils et méthodes

Module 4 : Script et calendrier des compétences de présentation		
Sujet		Durée : minutes
Intro+ agenda		10
Travail préparatoire		5
Gérer le stress		20
Langage corporel		25
	Vidéo : Comment paraître intelligent	10
Établir une relation avec le public		
	Vidéo : Conseils pour parler en public	10
	Quelques théories et conseils	10
	Parties de la connaissance	5
	Exercice 1 - Dialogue interculturel	35
	Briseurs de glace et énergisants histoires et métaphores improvisation	20
	Exercice 2 - Improvisation	30
Exercice 3 - Présentation et feedback des pairs		40
	Durée totale	(environ 4 h)

PRE-WORK

Il est demandé aux participants d'apporter avec eux les cartes mentales qu'ils ont préparées pendant la formation du module 3 et de continuer à y ajouter des idées pendant la formation du module 3.

1. Gérer le stress

Question aux participants :

Êtes-vous conscient des réactions de votre corps face au stress ? Pouvez-vous partager votre expérience personnelle ?

L'anxiété que vous ressentez lors d'un discours est une réaction normale. Des millions de personnes en font l'expérience, qu'il s'agisse de la nervosité ou des "papillons" qui précèdent le discours, d'une extrême gêne ou d'une véritable panique. Certaines personnes classent la peur de parler en public plus haut que la peur de la mort ! La peur de parler en public peut se manifester de nombreuses façons, mais un symptôme fiable du trac est la réaction physique de l'orateur.

Certaines des réactions typiques sont : un rythme cardiaque galopant, une respiration rapide et superficielle, une voix tremblante, des mains qui tremblent, des nausées, des sueurs.

CONSEILS pour contrôler le stress et l'anxiété :

1. Acceptez qu'être nerveux n'est pas une mauvaise chose, cela signifie simplement que vous tenez à faire une bonne présentation.
2. Rappelez-vous que les nerfs sont vos amis - ils vous indiquent que quelque chose d'important va se produire.
3. Prenez quelques respirations profondes, cela peut faire des merveilles pour calmer les nerfs. Essayez des méthodes de relaxation.
4. N'essayez pas d'être parfait (personne ne l'est), soyez plutôt vous-même et le public l'appréciera.
5. N'oubliez pas que vous êtes un expert en la matière et que vous en savez beaucoup plus sur le sujet que votre public.
6. N'oubliez pas que vous avez souvent l'air plus sûr de vous que vous ne l'êtes.
7. Ne vous inquiétez pas si vous oubliez des choses, le public ne s'en rendra pas compte. Et croyez-moi, ils veulent que vous réussissiez.
8. Ce n'est peut-être pas vous - les réactions/distractions du public peuvent être causées par autre chose (fatigue, absence d'air frais dans la salle, etc.).
9. Visualisez votre succès - Fermez les yeux et imaginez-vous en train de faire votre discours avec confiance et laissez votre esprit vous aider à transformer votre image en réalité.
10. Si vous vous sentez toujours stressé, n'ayez pas peur de le dire - c'est humain et cacher son stress ne fait qu'empirer les choses.
11. Évitez la caféine et l'alcool
12. Reconnaissez et apprenez comment votre corps réagit au stress.

Conseils supplémentaires :

Si votre réaction corporelle est

- **Des mains tremblantes** - évitez de tenir des feuilles de papier avec des notes à la main
- **Tics moteurs** - évitez de tenir le stylo et de cliquer, déplacez-vous
- **Transpiration** - utilisez un tissu approprié

LE LANGAGE DU CORPS

Le langage corporel est un élément essentiel du succès d'une prise de parole en public. Vos signaux non verbaux auront un impact sur la manière dont votre message sera reçu, sur le degré d'engagement de votre public et sur ce qu'il pense de vous en tant qu'individu. Même si vous avez préparé le meilleur discours du monde, si vous n'êtes pas animé, ouvert ou actif, votre public ne saura pas ce que vous avez dit.

Première impression

"On n'a jamais une deuxième chance de faire une première impression". Les recherches montrent qu'il faut environ 7 secondes pour former une première impression. Toute information supplémentaire que vous apprenez sur l'autre personne après ces 7 secondes sera filtrée par cette première impression que vous avez formée.

Posez-vous quelques questions :

Quelle est la première chose que vous voulez leur faire vivre ?

Quel genre de première impression voulez-vous leur faire ?

Quelle est l'ambiance que vous voulez que votre introduction crée ?

N'oubliez pas que ce n'est pas seulement ce que vous dites qui crée la première impression de votre présentation, mais aussi

- La salle dans laquelle vous faites votre présentation
- L'éclairage
- La musique (si vous choisissez d'en jouer)
- Les objets que le public peut trouver sur sa chaise
- Les images de la pré-présentation sur l'écran
- La façon dont vous êtes habillé
- La façon dont vous ouvrez votre présentation (commencez par un coup d'éclat !)
- Votre langage corporel - veillez à ce qu'il soit positif (souriez)

Exercice : Montrez aux participants quelques photos et demandez-leur quelle est leur première impression (annexe 0).

Pose de votre corps

- Tenez-vous droit, les épaules en arrière et les pieds écartés de la largeur des épaules.
- Placez vos mains de chaque côté de votre corps afin de pouvoir faire facilement des gestes de la main lorsque vous en avez besoin.
- Faites face à l'auditoire autant que possible. Si vous êtes dans une grande salle, inclinez tout votre corps vers différentes parties de l'auditoire afin que chacun se sente inclus.

Pose de force - notre langage corporel régit la façon dont nous pensons et nous sentons par rapport à nous-mêmes, et donc, la façon dont nous tenons notre corps peut avoir un impact sur notre esprit. En d'autres termes, en adoptant une posture de force, nous pouvons nous sentir plus puissants.

Exercice : Demandez aux participants de se mettre en position de force et d'imaginer qu'ils sont dans le public.

Le contact visuel

En établissant un contact visuel avec votre public, vous créez un lien entre vous et lui et il se sent plus valorisé par vous. Le public est donc plus enclin à vous respecter et à vous écouter, car il se sent important. Il vous fait également davantage confiance, car les gens ont tendance à éviter le contact visuel lorsqu'ils mentent.

- Lorsque vous vous adressez à un grand nombre de personnes, maintenez le contact visuel avec un membre de l'auditoire pendant 4 secondes ou plus avant de passer à un autre membre de l'auditoire pendant 4 secondes, et ainsi de suite.
- Établissez un contact visuel en forme de "Z" - regardez une personne dans le coin arrière gauche de la salle, puis l'arrière droit, puis l'avant gauche, et enfin l'avant droit. Veillez à ne pas répéter la formation en Z avec les mêmes membres du public à chaque fois que vous le faites - vous voulez établir un contact avec autant de membres du public que possible.

Gestes de la main

Les gestes amplifient vos histoires et vous aideront à paraître plus authentique et plus crédible. Ils constituent un élément essentiel de notre communication non verbale, car ils montrent aux autres ce que nous ressentons et, par conséquent, ce que nous leur faisons ressentir.

- Considérez vos gestes comme un outil de narration ; mettez les verbes en action en les jouant avec vos mains.
- N'en faites pas trop : faites des gestes avec parcimonie et concentrez-vous sur les mots d'action. Faites en sorte que vos gestes soient forts et définis.
- Utilisez des gestes symboliques pour communiquer des chiffres et des positions, par exemple 2 doigts pour le chiffre 2 et une main levée pour stop.

- Utilisez des gestes descriptifs pour communiquer le mouvement, par exemple les formes, la taille, la longueur, etc.
- Utilisez des gestes émotionnels pour communiquer des sentiments, par exemple les mains jointes pour montrer une supplication, les mains levées de chaque côté de la tête pour montrer le désespoir.
- Lorsque vous utilisez des supports visuels, pointez et tournez-vous légèrement pour regarder les données pertinentes, et le public suivra automatiquement vos mains et vos yeux.

Mouvement

Se déplacer sur la scène est un excellent moyen de montrer à votre public que vous avez confiance en ce que vous dites et d'inclure tout le monde dans la conversation.

- Ne faites pas le tour de la scène toutes les 30 secondes - cela distrait votre public. Attendez au moins 3 minutes avant de passer à un autre endroit de la scène.
- Synchronisez vos mouvements sur scène avec un changement de sujet - c'est une façon de marquer physiquement la transition.
- Dirigez-vous vers le public lorsque vous posez des questions ou faites une remarque importante.
- Lorsque vous vous déplacez vers un autre côté de la scène, évitez de tourner le dos au public, car cela le déconnecte et peut sembler impoli.
- Évitez de vous balancer sur place - soit vous vous dirigez vers un autre endroit de la scène, soit vous ne bougez pas du tout votre corps.

Les expressions faciales

Les gens dépendent des expressions faciales pour interpréter les motifs et les émotions. Le public vous répondra donc mieux si vous êtes expressif. C'est un peu comme le jeu d'acteur : vous devez mettre en valeur vos expressions pour que le public puisse en interpréter le sens.

Vous pouvez vous filmer en train de parler et identifier les expressions faciales artificielles ou inamicales que vous faites lorsque vous racontez une histoire et les remplacer par des expressions plus authentiques et plus crédibles. Essayez de vous entraîner à parler avec votre visage pour montrer la joie, la tristesse, la colère et la surprise. Votre visage doit refléter les émotions de vos histoires.

Maniérisme

Les maniérismes sont les habitudes nerveuses de la plupart des gens qui nuisent à votre message et peuvent mettre l'auditoire mal à l'aise. Parmi les habitudes courantes dont vous n'êtes peut-être pas conscient, citons le fait de tripoter vos cheveux ou votre costume, de mettre vos mains dans vos poches et d'utiliser excessivement des mots de remplissage tels que "hum", "donc" et "comme".

Voix

Votre voix est le meilleur outil de votre boîte à outils de présentation. Vous devez apprendre à l'utiliser efficacement pour améliorer votre présentation.

A. Les 4 P : Pace, pitch, puissance et pauses

Soyez conscient des quatre principales variables vocales et intégrez-les dans votre discours :

1. **Pace** - L'une des façons les plus simples d'incorporer un rythme variable **est de ralentir au fil des énoncés clés.**
2. **Pitch** - Un moyen pratique de faire varier la tonalité est de **jouer avec des contenus émotionnels différents.** Une voix triste prend un ton différent de celui d'une voix satisfaite, qui se distingue d'une voix excitée, et ainsi de suite. Les histoires sont de bons éléments de discours pour de nombreuses raisons, notamment parce qu'elles donnent vie à la voix de l'orateur à travers différentes émotions.
3. **Puissance (volume)** - N'en faites pas trop avec les changements de volume. Là encore, alignez vos variations de volume sur le contenu émotionnel. La colère ou la joie ont tendance à faire ressortir une **voix forte.** La peur ou la tristesse exigent une voix plus calme.
4. **Pauses** - Il existe une multitude de façons d'intégrer des pauses de manière significative. Pour ce discours, restez direct. Assurez-vous d'avoir **des pauses courtes** après chaque phrase, et des **pauses plus longues** à la fin des paragraphes ou des transitions dans votre discours.

Exercice : Choisissez une phrase et demandez aux participants de la lire à haute voix de différentes manières. Quelles sont les émotions qu'elle suscite ? Vous pouvez également pré-enregistrer la même phrase sur un autre ton.

B. Alignez votre voix avec des gestes expressifs

L'une des meilleures façons de faire ressortir votre voix la plus expressive est d'utiliser des gestes expressifs, en particulier des gestes faciaux !

Si vous participez à des téléconférences ou à des webinaires, vous avez peut-être appris cette astuce. Même si personne ne peut vous voir, il est vraiment utile de se lever dans votre bureau et de faire des gestes du corps, des mains et du visage pendant que vous parlez au téléphone. Votre voix s'animera naturellement, comme si elle était synchronisée avec vos gestes.

La même astuce s'applique également aux présentations en face à face. Si vous êtes expressif avec votre visage et d'autres gestes, votre voix a tendance à s'aligner naturellement.

VIDÉO : <https://youtu.be/8S0FDjFBj8o>

Comment paraître intelligent dans votre discours TEDex

Durée : 6 minutes

Les participants sont invités à regarder et à observer comment l'orateur utilise la voix pour engager le public.

Bibliographie

Votre voix d'orateur

<https://www.toastmasters.org/~media/B7D5C3F93FC3439589BCBF5DBF521132 .ashx>

2. Établir une relation avec votre public

A. VIDÉO : 6 conseils pour parler en public afin d'accrocher n'importe quel public

<https://youtu.be/k8GvTgWtR7o>

CONSEILS :

1. Ouverture inhabituelle, référence à l'actualité, faits surprenants.
2. Prédications, tendances, aperçus, citations
3. Quiz, discussions, quiz, défis
4. Images, photos, graphiques
5. Désignez les membres du public par leur nom
6. Utiliser des références culturelles
7. Changement de média et variété des supports visuels (audio, vidéo, etc.)
8. Humour et conversation
9. L'art de l'improvisation
10. Anecdotes, histoires, métaphores, analogies, brise-glace...

Faites référence aux différents styles d'apprentissage : Apprentissage visuel, Apprentissage kinesthésique, Apprentissage auditif

→ Apprentissage visuel

Le style d'apprentissage visuel consiste à apprendre en voyant. Vous apprenez visuellement lorsque vous obtenez des informations par la vue.

→ Apprentissage kinesthésique

Le style kinesthésique consiste à apprendre en faisant. Vous apprenez de cette manière chaque fois que vous saisissez de nouvelles informations par le biais d'une activité physique.

→ Apprentissage auditif

Le style auditif consiste à apprendre par l'ouïe. Les apprenants ayant une forte capacité auditive sont capables d'entendre et de comprendre sans manquer grand-chose.

Les choses à faire et à ne pas faire lors de l'utilisation de diapositives Powerpoint :

À FAIRE :

- Faites en sorte que vos images soient aussi claires et simples que possible
- Utilisez la couleur pour créer un impact
- Gardez les messages et les phrases simples

- Parlez à votre public et non à votre diapositive
- Avant la présentation, assurez-vous que l'ordinateur portable et le projecteur fonctionnent.
- Fermez l'écran lorsque vous voulez parler à votre public.
- Prévoyez un plan "B" au cas où le PowerPoint ne fonctionnerait pas.

À NE PAS FAIRE :

- Avoir trop de diapositives
- Utiliser des données complexes
- Avoir beaucoup de mots à l'écran
- Utiliser les diapositives pour le plaisir de le faire
- Utiliser beaucoup de techniques flash
- Paniquer si l'écran s'éteint

B. KNOWLEDGE PARTY (PARTI DE LA CONNAISSANCE)

Le concept - le format de l'événement qui se concentre sur la narration d'histoires tout en partageant des connaissances et de l'inspiration.

Brise-glace Histoires
Interaction
Ambiance informelle
Apprendre les uns des autres

Amusement
Mise en réseau
Dialogue
Réduire les stéréotypes

Expliquez aux participants l'idée et les objectifs des parties de connaissance dans le cadre du projet CATLID :

1. Visant spécifiquement les résidents locaux (en mettant l'accent sur la lutte contre la solitude) et ayant pour objectif de développer des paires de copains à long terme afin de fournir une assistance mutuelle et des conseils d'ami.
2. Destiné aux entreprises, au secteur public et aux ONG (fournir au personnel les compétences nécessaires pour travailler avec des personnes d'origines culturelles diverses).

EXERCICE 1 : Écouter, apprendre les uns des autres, dialogue interculturel

Description de l'activité (méthode) en plusieurs étapes :

Les participants sont invités à travailler en binômes (chaque binôme doit être composé de personnes de cultures différentes).

1. Ils doivent enseigner à un collègue de la paire une phrase simple dans leur langue maternelle.
2. Ils doivent apprendre à leur collègue un fait intéressant sur leur culture ou leur histoire personnelle. Les participants reçoivent une liste de questions qu'ils peuvent poser, mais ils peuvent aussi proposer leur propre question. 20 minutes
3. Les participants partagent ce qu'ils ont appris devant l'ensemble du groupe. 15 minutes

Durée :	35 minutes
Matériel nécessaire / conseils pour appliquer les méthodes :	Du papier et des stylos pour les notes, un photocopie avec des questions (annexe 1). Utiliser les salles de réunion

BRISE-GLACE ET ÉNERGISANTS

Brise-glace - activités visant à accueillir les participants et à réchauffer la conversation entre les participants à une réunion.

Energizers - activités rapides et amusantes pour animer le groupe et augmenter le niveau d'énergie.

Présentez aux participants 2 ou 3 exemples de brise-glace et d'activités de stimulation.

Bibliothèque de techniques de facilitation : <https://www.sessionlab.com/library/energiser>
<https://www.ndi.org/sites/default/files/Energisers.pdf>

Utilisez Miro, Jamboard

HISTOIRES

La curiosité est un puissant moteur de l'être humain et la curiosité peut s'avérer très efficace pour attirer l'attention des gens sur nous et sur ce que nous disons. La narration d'histoires est intrinsèque et familière à la nature humaine. Dès que l'on me raconte une histoire, vous avez mon attention. Le caractère convaincant de l'histoire dépendra de mon envie de connaître la suite.

Comment raconter une bonne histoire ?

1. Plongez votre public dans l'histoire.
2. Racontez une histoire personnelle.

3. Structurez votre histoire (début, milieu, fin - normal, explosion, nouvelle normalité).
4. Créez du suspense.
5. Donnez vie aux personnages.
6. Montrez. Ne dites rien. Utilisez des informations sensorielles. Laissez les gens les ressentir.
7. Remplissez l'histoire d'émotions.
8. Construisez jusqu'au moment S.T.A.R. (Something They'll Always Remember).
9. Terminez par une conclusion/un impact positif.

MÉTAPHORES

Une comparaison directe entre deux choses sans rapport ou indirectement liées s'appelle une métaphore. Les métaphores créent des images vivantes dans la tête de votre lecteur, ce qui facilite la compréhension et la mémorisation de votre message. Elles constituent également un moyen subtil d'influencer. Par exemple : "Le temps, c'est de l'argent".

Les métaphores sont excellentes pour créer un impact et rendre quelque chose mémorable. Leur utilisation est donc une technique souvent employée dans le marketing et la publicité. Mais elle est tout aussi efficace pour avoir un impact dans vos présentations, vos discours et même dans les discussions de tous les jours. Avec les métaphores, vous aidez les gens à saisir l'idée rapidement et efficacement.

IMPROVISATION

Le théâtre d'improvisation (souvent appelé simplement improvisation) est une forme de théâtre dans laquelle la plupart ou la totalité de ce qui est joué est créé spontanément par les interprètes, donc non planifié et non scénarisé. Les acteurs entrent en scène et ne savent pas ce qui va se passer. En général, ils reçoivent un thème ou une suggestion du public. Le présentateur pose par exemple des questions sur un lieu, une situation, un sentiment, etc. Ces suggestions servent ensuite de déclencheur et de guide pour les scènes qui se dessinent. Une histoire se développe à partir de la spontanéité et de l'inspiration mutuelle.

C'est très différent d'une présentation planifiée et préparée avec précision, où vous suivez le script et connaissez l'ordre du jour. Ici, vous devez écouter, interagir et réagir sur place.

Voici quelques-unes des capacités que l'on peut développer grâce à l'improvisation :

- la confiance en soi et l'acceptation de soi
- la capacité à s'adapter à des circonstances en constante évolution
- Conscience de ses forces et des domaines dans lesquels il est possible de se développer
- Capacité à créer et à maintenir une relation
- Capacité à communiquer de manière non verbale
- Capacité à s'intégrer physiquement et à se sentir à l'aise dans n'importe quel environnement.

- Capacité à raconter et à mobiliser les cœurs et les esprits par le biais d'une histoire.
- Capacité à prendre des risques et à surmonter la peur de l'échec et du jugement.

Pour en savoir plus sur les avantages de l'art de l'improvisation, cliquez ici :

<https://www.coverttheatre.com/about-improv>

Quelques règles d'improvisation qui pourraient vous être utiles :

- Dites OUI. Bien entendu, dans la vie réelle, vous ne serez pas toujours d'accord avec tout ce que dit votre partenaire. Mais la règle de l'accord vous rappelle de "respecter ce que votre partenaire a créé" et de partir au moins d'un point de vue ouvert. Commencez par un OUI et voyez où cela vous mène.
- IL N'Y A PAS D'ERREURS, seulement des opportunités. En improvisation, il n'y a pas d'erreurs, seulement de beaux et heureux accidents. Et beaucoup des plus grandes découvertes du monde ont été faites par accident. • Concentrez-vous sur l'ICI et le MAINTENANT

Bibliography

Public speaking tips: <https://youtu.be/k8GvTgWtR7o>

Improvisation: <https://www.coverttheatre.com/about-improv>

EXERCICE 2 : IMPROVISATION

Description de l'activité (méthode) en plusieurs étapes :

Préparez une boîte avec différents mots écrits sur les petits morceaux de papier pliés. Chacun est invité à dessiner un morceau de papier mais il n'est pas autorisé à vérifier le mot écrit ou à le montrer au reste du groupe.

Le formateur choisit également un mot, le lit à haute voix au groupe et commence à raconter l'histoire qui doit contenir le mot choisi. Après 1 ou 2 minutes, le formateur indique la personne suivante qui doit révéler le mot choisi au groupe et poursuivre l'histoire en incluant son mot pendant 1 ou 2 minutes supplémentaires. Ensuite, le participant choisit une autre personne pour continuer. Tous les participants répètent la même séquence.

Les participants sont invités à partager leurs impressions sur l'exercice. Qu'est-ce qui a été le plus difficile ?

Durée :	30 minutes
Matériel nécessaire / conseils pour appliquer les méthodes :	Boîte, post-its (morceaux de papier) avec des mots, chronomètre (idéalement sablier)
Exemples de mots à utiliser :	Téléphone portable, marqueur, cheval, école, bague, ange, essence, doigt, œuf, cuillère, pantalon, assiette, herbe, écureuil, savon, tram, grenouille, microondes, pluie, indépendance, douleur, nez (annexe 2).
Conseil pour le mode en ligne :	Le formateur dispose d'une liste de mots numérotés ; les participants sont invités à choisir un numéro pour chacun d'entre eux. La première personne commence à raconter l'histoire, puis indique le mot suivant. Le formateur lit le mot choisi.

EXERCICE 3 : PRÉSENTATION ET FEEDBACK DES PAIRS

En ligne : les commentaires sont recueillis sur Jamboard et fournis ultérieurement aux participants en format pdf.

Description de l'activité (méthode) en plusieurs étapes :

Chaque participant est invité à faire une courte présentation (3 minutes) d'un élément de sa culture. Les participants présentent et les pairs observent et notent les commentaires sur les notes autocollantes (impressions générales, ce qui était bien, ce qui aurait pu être fait différemment, le langage corporel, etc.) Ils sont invités à partager leurs observations avec les autres et, à la fin, chacun reçoit les notes contenant les commentaires des autres sur sa présentation. Il est conseillé aux participants de se concentrer sur les commentaires positifs et constructifs.

Durée :	10 min (préparation) 30 min de présentation 10 -15 min de feedback
----------------	--