



ART ORATOIRE



Le programme

- **Les zones d'inter-actions**
- **Communication et Postures**
- **Etre entendu(e)**
- **Etre écouté(e)**
- **Etre compris (e)**
- **03 conseils pour convaincre**

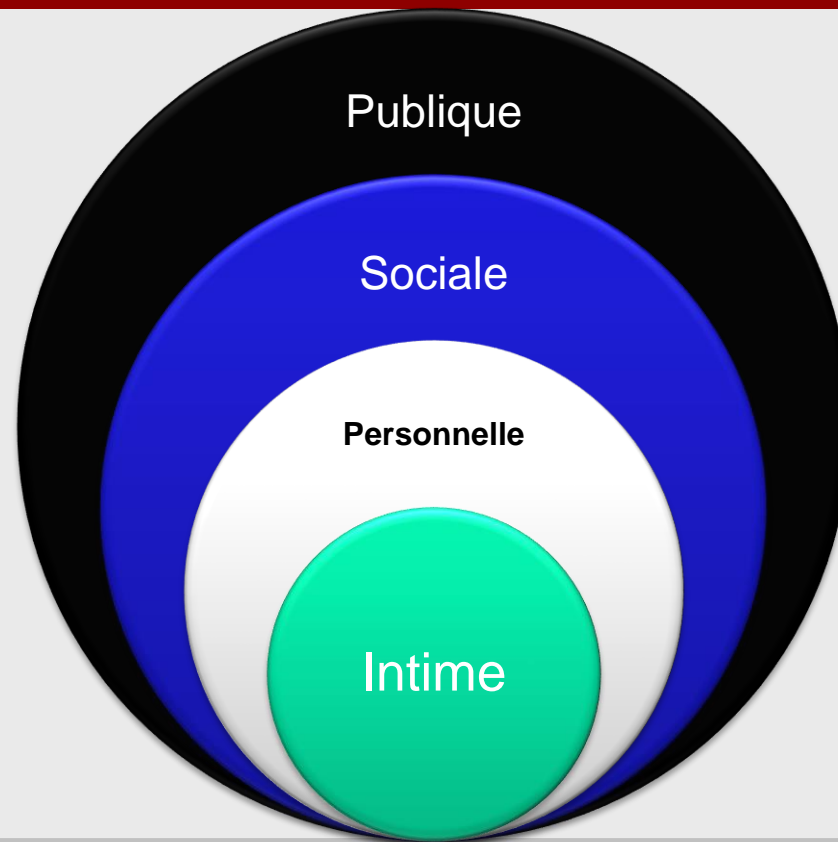


Les zones d'inter-actions

- Intime
- Personnelle
- Sociale
- Publique



Les zones d'inter-actions





La zone intime

(Distance de l'avant-bras)

Dans cette zone qui va du toucher jusqu'à 50cm, les relations sont souvent des relations de coeur. Elle permet d'enlacer l'autre.



La zone intime

Réservée aux personnes qui nous sont très familières, cette zone est très préservée. C'est la zone des secrets, des chuchotements.



La zone personnelle

(Distance d'un bras tendu)

De 60cm à 1m20, cette distance est celle choisie par deux amis qui se parlent.

Nous sommes dans une zone de convivialité.

Chacun montre à l'autre qu'il n'a rien à redouter.



La zone sociale

**(à partir de deux zones personnelles)
De 1 m 20 à 3m, cette zone se retrouve
dans un relationnel courant.**

**C'est la distance de l'échange, de
l'interview, de la négociation, de
l'entretien**



La zone publique

(au-delà de la zone sociale)

Au-delà de 3m, c'est la zone des discours, des exposés, des prises de parole en public, des débats.

C'est la plus occasionnelle. La communication y est donc très difficile. Les échanges y sont peu personnalisés.



Communication et Postures

4 Postures = 4 attitudes



Communication et Postures

4 Postures = 4 attitudes

Ces quatre postures de base se distinguent par référence à une posture imaginaire neutre :

celle de l'homme debout droit, les bras le long du corps, les pieds joints, le menton horizontal



Communication et Postures

Posture en contraction = Attitude soumise

Tête rentrée ou inclinée, épaules basses, buste courbé, coudes au corps, bras resserrés, jambes croisées, pieds rentrés, et souvent mains en supination (paumes vers le ciel)...

Le périespace est étriqué et prend peu de place. Reflet de timidité, d'allégeance.



Communication et Postures

Posture en extension = attitude dominante

**La caricature de la posture en extension
serait : menton et tête hauts, épaules
ouvertes, jabot (thorax) développé, bras
ouverts,**

**jambes écartées, pieds ouverts, mains en
pronation comme des couvercles
(paumes vers le sol...)**



Communication et Postures

Posture en approche = attitude participative

Tête avancée, ou allongé, buste penché en avant, bras vers l'autre, mains ouvertes, un pied en avant...

Il y a recherche de partage et de participation.



Communication et Postures

Posture en rejet= attitude de refus

**Cette posture est très évidente lorsqu'il s'agit des animaux. Deux chiens qui se craignent mutuellement vont avoir un détournement de
de
la tête, mais ils ne lâchent pas l'autre du regard. Chacun est prêt à bondir ou à fuir.**



Communication et Postures

On distingue 4 postures :

- Les postures de soumission**
- Les postures de dominance**
- Les postures de rejet**
- Les postures de partage**



Convaincre c'est:

- Etre entendu**
- Etre écouté**
- Etre compris**



Convaincre en 5mn

Quelle que soit votre prise de parole, qu'il s'agisse:

- de raconter une histoire à un enfant,
- de discuter avec un voisin de
- de parler en réunion,
- de vous entretenir avec votre collaborateur,
- d'expliquer à votre médecin,
- de répondre à un entretien d'embauche

vous parlez pour être entendu, écouté et compris.



Convaincre en 5mn

ETRE ENTENDU (E)



Convaincre en 5mn

Nous devons d'abord nous faire **entendre**, c'est-à-dire aller jusqu'à l'autre, faire parvenir jusqu'à ses oreilles et dans le meilleur état possible ce que nous avons à lui dire (**entendre est une attitude passive**).

Il s'agit d'un acte purement technique et mécanique



Convaincre en 5mn

Dans un deuxième temps, nous devons susciter et maintenir son attention pour qu'il nous **écoute (**écouter est une attitude active**).**

Obtenir sa participation. Pour y parvenir, d'autres éléments de savoir faire devront être mis en œuvre pour l'inciter à cette écoute.



Convaincre en 5mn

**C'est parce qu'il nous aura entendus,
puis écoutés que notre interlocuteur
va nous **comprendre**.**

**Dans cette étape finale, nous devons
nous préserver au mieux de toute
distorsion, de toute interprétation qui
ne collerait pas
avec ce que nous voulons « faire
passer ».**



Convaincre en 5mn

**Etre compris, c'est se donner
les moyens de convaincre.**



Convaincre en 5mn

**Quelles que soient les
circonstances dans lesquelles
vous vous trouvez, votre
premier souci sera de vous
faire entendre sans
difficulté.**



Convaincre en 5mn

Deux facteurs qu'il est nécessaire de travailler puis qu'ils conditionneront une bonne émission du message :

- La voix (le timbre, l'intensité et la fréquence)**
- L'articulation (les consonnes)**



Convaincre en 5mn

Les consonnes

C'est en s'appuyant sur les consonnes que vous donnerez du poids aux mots. « Si tu aimes, fais sonner le 'm', tu aimeras mieux. »



Convaincre en 5mn

Les voyelles

-C'est en allongeant les voyelles et diphtongues que l'on donne de la largeur et de l'amplitude au son : « Afriiiiique, mon Afriiiiique" par opposition à Afrique mon Afrique d



Convaincre en 5mn

Les voyelles

**Cette technique permet d'être
entendu de loin, sans forcer la
voix. Les sons arrivent larges et
détachés.**



Convaincre en 5mn

ETRE ECOUTE (E)



L'erreur de la ponctuation de la dictée

- **Très bien, parfait ! (point d'exclamation), mais, (Virgule) je ne parle pas en utilisant les mêmes repères. (Point !) Ce qui, (virgule) à l'écrit, (virgule)**

Si facilite la compréhension du message écrit n'est qu'un code parfaitement inadapté, (virgule) inefficace et inutilisable dans l'expression parlée. (Point)



Convaincre en 5mn

Le Silence la clé de voûte du savoir dire

LE SILENCE

Il faut cesser de penser que le silence est un blanc (ne qui nous ramènerait à l'écrit). Un silence est d'abord une respiration, il permet de laisser à l'autre le temps de comprendre ce qui vient d'être dit et d'attendre ce qui va être dit.

«Chaque atome de silence est la chance d'un fruit mûr» disait Paul Valéry.



Le Silence la clé de voûte du savoir dire

Quels que soient le thème, les circonstances, les situations, dites-vous toujours que vous racontez une histoire.

Pensez systématiquement avant de commencer : «Il était une fois... » aller chercher l'adulte l'enfant qui sommeille.



Le Silence la clé de voûte du savoir dire

Comment racontez-vous une histoire à un enfant ? « Alors...le lion (silence)... », « la méchante hyène...ouvrit la bouche et... »

Vous faites de nombreux silences, pour que l'enfant fasse courir son imagination...

Faites la même chose avec les grands !



Le Silence la clé de voûte du savoir dire

Quelques remarques

- **Le silence paraît toujours beaucoup plus long pour celui qui le fait que pour ceux qui écoutent.**
- **Le silence vous permet de respirer et de prendre le temps de relâcher les tensions.**
- **Le silence volontairement exécuté et bien assumé donne aux autres une impression de maîtrise et d'assurance.**



Le Silence la clé de voûte du savoir dire

Quelques remarques

- Les temps plus ou moins longs que vous mettrez à l'intérieur de votre jeu de dire souligneront les changements de rythme que vous souhaitez.
- C'est un bon moyen de maîtriser sa fuite en avant.
- On peut maîtriser le trou de mémoire par silence actif.



Le Silence la clé de voûte du savoir dire

La peur du silence explique sans doute remplissage fait de « bleu » et l'introduction de certains mots parasites du styles

« je crois, on peut dire, il faut savoir, peut-être, je dirait...».



La scansion

La scansion est une sorte d'accent tonique que l'on peut placer selon son ressenti sur une expression, un mot ou tout simplement une syllabe.

Je te dis « non ! » c'est impossible ! » « c'est-à-dire à toi de faire ! » « c'est toujours la même chose ».



En faisant de scansion, vous donnez du relief à votre expression.

La scansion permet de mettre en avant le terme souhaité.

Elle sert favorablement la répétition.



4 scansions-4 sens différents

- J'ai le meilleur **produit** (ce qui compte, c'est le produit).
- J'ai le **meilleur** produit (il est meilleur que les autres).
- J'ai **le** meilleur produit (c'est le seul).
- **J'ai** le meilleur produit (c'est moi qui l'ai).



Convaincre en 5mn

ETRE COMPRIS (E)



Convaincre en 5mn

**Savoir parler pour se faire comprendre
c'est :**

- **Parler simple dans le vocabulaire**
- **Parler court**
- **Parler illustré**
- **Parler analogie**



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

La répétition immédiate volontaire

C'est celle que vous décidez de faire pour mettre en valeur un élément de votre phrase que vous jugez important.

C'est aussi le meilleur moyen pour aider votre interlocuteur à mieux mémoriser ce que vous souhaitez.

Votre répétition doit se faire en variant le ton.



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

La répétition immédiate volontaire

**Votre répétition doit se faire en variant
le ton.**

**« je te dis que c'est impossible !
Impossible, tu entends ! »**



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

La répétition de construction

Cette répétition peut être une répétition d'effet. Pour monter une période et donner un mouvement de relance



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

La répétition de construction

**« Mon bras qu'avec respect toute
l'Espagne admire,**

**Mon bras qui tant de fois a sauvé cet
empire... » P. Corneille**

**« De l'audace ... encore de l'audace
toujours de l'audace » G.J. Danton**



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

La répétition de nécessité

C'est une arme fabuleuse quand vous êtes en difficulté.

C'est aussi bon moyen pour improviser
Lorsqu'un mot vous fait défaut,
lorsqu'un trou de mémoire bloque votre verbalisation, ne restez pas au bord du trou, vous allez tomber dedans



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

Répétez tout de suite ce que vous venez de dire avec un autre ton et vous pourrez poursuivre.

Cet outil fonctionne toujours admirablement



Convaincre en 5mn

LA REPETITION

La répétition rhétorique

**« Vous avez échoué contre la chômage,
Vous avez échoué contre le coût de la
vie**

Vous avez échoué contre le racisme

Vous avez échoué ... »

**Qui n'est qu'une manière d'enfoncer le
clou !**



Convaincre en 5mn

3 conseils pour convaincre

Faire court

Tout dire ne sert à rien. Mais faire court signifie beaucoup de travail. Voltaire, à la fin d'une de ses lettres, écrivait : « Excusez-moi d'avoir été long, je n'ai pas eu le temps de faire court. »

Hiérarchiser ses arguments et ses informations pour ne garder que la nécessaire, cela prend du temps en effet.



Convaincre en 5mn

3 conseils pour convaincre

Soigner son accroche

Quel que soit le type de discours, l'accroche est essentielle. Surprendre, étonner, voilà un bon moyen d'intéresser dès le début ceux à qui l'on s'adresse.

Vous pouvez même décaler le « bonjour » ou les formules de politesse pour les placer après l'accroche.

L'humour sera le bienvenu. Ce qui est sans humour est sans humanité !

On n'a pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression.



Convaincre en 5mn

3 conseils pour convaincre

Commencez par la conclusion !

Pour en savoir plus sur notre manière d'envisager la conclusion et sur nos conseils, reportez-vous à la fin de ce livre, c'est là que nous en parlerons plus précisément.

D'ores et déjà, lorsque vous préparez un exposé, un discours sur thème particulier, commencez par préparer au brouillon votre conclusion.

Cela vous obligera à savoir avec précision où vous voulez aller et votre objectif final.

En préparant ensuite votre prise de parole, votre cheminement sera simplifié.

Vous éviterez les vagabondages et les détours inutiles.



Convaincre en 5mn

**Ce qu'il restera d'une communication,
ce sera l'impression générale, la
crédibilité, la sympathie, l'énergie,
la conviction etc.**



Convaincre en 5mn

Pour qu'un message intéresse l'autre, il doit répondre à deux critères :

- **Un désir**, pour satisfaire une attente ou répondre à une curiosité.
- **Une résonance**, c'est à-dire les conséquences qu'il aura pour celui qui le reçoit.



Convaincre en 5mn

**Se former, c'est se changer, se
changer pour agir différemment
et s'attendre au meilleur en
2016.**

Rendez-vous sur

<http://tousleaders.com>