

Faire face

Faire face

*Faire face pour un orateur, c'est d'une certaine manière « entrer armé »...
Armé intérieurement. C'est à dire prêt. Motivé, mobilisé, construit.*

*Faire face, c'est le contraire du laisser-aller ou de la décontraction.
Même si la finalité pour l'orateur est de créer de la détente en étant lui même détendu. Naturel.*

*Communicant, expert, acteur de la parole, quelle que soit la manière dont vous vous percevez, vous devez vous entraîner.
La spontanéité est à ce prix.*

*L'école française nous a surtout formés à une langue écrite. C'est à dire une langue idéale, littéraire et silencieuse...
C'est pourquoi on peut se sentir si gauche à l'oral. Un oral pour beaucoup, associé à des souvenirs de récitation ou d'examens.
Voire à des mauvaises notes ou des moqueries.*

*Il est important pour chacun de remettre au premier plan l'idée de partage avec le public. Moins se focaliser sur le contenu et
chercher l'élan de l'intention. Avec nos qualités et nos défauts (quand ils ne gênent pas à la compréhension du message).*

« La marque Obama »

Le temps de l'autorité

Posture et ancrage

« La marque Obama »



Pour qui s'intéresse à la prise de parole en public, l'exemple d'un grand orateur est toujours enrichissant. Actuellement nous avons Obama qui a imprimé sa marque. Qu'on l'aime ou non, nul ne peut nier ses qualités.

Qu'est-ce qui fait la marque Obama ?

A partir de la vidéo jointe, voyons ce qu'il en est.

D'emblée Barak Obama domine en hauteur et en maîtrise de soi l'ouverture de l'immense chapiteau où l'attend un public en liesse.

Ses premiers pas, la longue accolade donnée à sa femme, son sourire vers le public, ses gestes posés... autant de traits de caractère d'un homme sûr de soi qui fait passer son message dans la foule.

Enseignement : Le sentiment du partage et de la confiance.

Partage

Le temps de l'autorité

Barak Obama se pose à la tribune et regarde longuement son public.

Il lui laisse le temps de manifester son enthousiasme, de s'exprimer.

Au travers de son calme, Barak Obama nous exprime (message du Non-dit) : « je suis là avec vous et pour vous, tout va bien ... Nous sommes ensemble, en paix et dans le partage... je vais bientôt prendre la parole, je vais dire des choses qui seront bien reçues ou mal reçues, mais pour l'instant tout va bien... »

Ces premières images donnent le ton.

Soit une présence forte et affectueuse que le public peut ressentir en se disant :

« Ce n'est pas qu'un politicien ».

Pour nous cette valeur affective ou émotionnelle est très importante.

A intégrer dans nos prises de parole pour les rendre vivantes.

Car les émotions... c'est la vie !

Émotions

Posture et ancrage

Quand il commence à parler, sa parole continue la relation établie au départ, en silence avec son public. Il donne une certaine portée à ses mots pour qu'ils soient entendus très distinctement. Pas de petits gestes ni de racolages. Il reste entier et bien campé.

Chaque phrase est énoncée comme un projectile lancé vers la salle qui doit d'abord atteindre sa cible. Puis au suivant... et au suivant...

Cette première séquence de l'entrée, des échanges de regards avec le public et des premiers mots, ont installés la confiance. Qui se traduisent chez l'orateur par la posture et l'ancrage.

- ☛ **Physiquement** : tonicité de l'expression et de la parole. **Charisme.**
- ☛ **Affectivement** : liaison avec le public, maîtrise des émotions. **Empathie**

Confiance

Conclusion

*C'est une leçon forte pour chacun de nous.
Car souvent la prise de parole est synonyme
de précipitation et de panique !*

*Je vous explique cela dans les prochaines vidéos
de la semaine.*



C'est à vous !

*Maintenant, c'est à vous de pratiquer.
Vous avez les outils, j'ai le mode d'emploi.
Allons-y ensemble ! En vidéo...*