

## La parole offerte

### Le don de soi



La parole est un don.

Il ne suffit pas d'avoir raison, d'être sincère ou compétent.

Il y a une posture d'expression qui s'accorde à l'acte de donner.

Comme on offre des fleurs, comme on remercie. Comme on manifeste sa joie ou sa reconnaissance à quelqu'un.

Dans toute situation d'enjeu, l'orateur n'est pas là par hasard. Il a un objectif.

Qu'il s'agisse d'un rendez-vous d'affaire, d'un discours ou d'une prise de parole.

Il est venu donner quelque chose. De même que le public est là pour recevoir.

Notons que parfois ce public vient de loin, qu'il est fatigué ou pressé.

Bref il vous accorde son attention qui a un prix. Le prix d'un effort ou d'une attente.

Don

Être présent

La vie d'un cadeau

Jour 1

Jour 2

Jour 3

Jour 4

Jour 5

### Être présent

Parfois vous êtes là sans l'être...

Vous parlez, vous dites des choses intéressantes sans doute.

Mais le public oublie que c'est pour lui. Parce vous ne lui dites pas avec les yeux, de toute votre conviction.

Vous voulez bien faire, vous êtes concentré sur vos mots et vous en oubliez d'être présent.

Vous avez vos problèmes, vous oubliez la présence vivante du public. Vous oubliez d'être présent à vous même.

Il s'établit alors une barrière invisible entre le public et vous :

visage tendu, parlé monocorde, distance, énergie basse.

L'objectif de la leçon du jour est d'aider la parole à franchir cette barrière invisible.

A rendre les mots et les intentions « palpables ». Car la voix porte le corps au delà de sa limite.

La voix continue le geste pour aller « toucher » l'autre.

# Conviction

Jour 1

Jour 2

Jour 3

Jour 4

Jour 5

### La vie d'un cadeau

Une fois offert, le cadeau ne nous appartient plus, il vit sa vie.

Dans la prise de parole, le cadeau est constitué par votre présence, vos mots, vos émotions...

**Vous êtes le cadeau.** Quand la séance se termine, votre public ne tient rien... Car les paroles s'envolent.

Seuls lui restent votre image, l'ambiance, l'énergie, le courant que vous avez fait passer.

Alors essayez d'établir dès le départ une relation vivante.

Elle doit idéalement s'adresser à l'intelligence, au cœur et à l'intérêt immédiat de votre public.

Si vous parvenez à le toucher d'une quelconque façon, alors vos paroles vivront au delà de l'instant du discours.

C'est le but de toute prise de parole.

Que les paroles ne s'envolent pas complètement.

Qu'elles continuent de vivre et travailler en silence... longtemps... longtemps... Est-ce possible ?

Il faut essayer...



*C'est à vous !*

*Je vous invite à passer à l'action.  
À vous offrir en cadeau...!*

Toucher