

GUIDE PRATIQUE

LES 3 SECRETS POUR MIEUX PARLER EN PUBLIC



LIBÉREZ-VOUS DU TRAC ET CAPTIVEZ L'AUDITOIRE !

Jonathan Perez

A lire – Très important

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous le souhaitez. Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Ce livre est sous licence Creative Common 3.0 « Paternité – pas de modification », ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer l'auteur Jonathan Perez comme l'auteur de ce livre, et d'inclure un lien vers <https://communicateurpro.com/>

« Les 3 Secrets pour mieux parler en public » par Jonathan Perez est mis à disposition selon les termes de la licence [Creative Commons Paternité - Pas de Modification 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).

Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues à <https://communicateurpro.com/contact/>

Bonne lecture !

Jonathan Perez

“On naît poète,
on devient orateur.”

Cicéron

Sommaire

1- Témoignages

2- Mon histoire

3- Le 1er secret

- Fuyez cet exemple à ne pas suivre
- Trouvez l'essence de votre message
- La structure idéale d'un discours

4- Le 2ème secret

- Court-circuitez vos spectateurs !
- Pourquoi se passionner pour la forme ?
- Les techniques de l'Orateur-Ninja

5- Le 3ème secret

- Comment se mettre dans un état optimal ?
- Si vous êtes en "sous-énergie"
- Si vous êtes en "sur-énergie"

6- Pour aller plus loin...

1-Témoignages



Carole (Danseuse contemporaine)

"En tant que danseuse, je trouve que Jonathan a une vraie expérience des usages, des enjeux des arts de la scène. Il sait ce que ce c'est que de devoir assurer en public, être performant dans l'instantané.

Il a su cerner rapidement ma situation, mes besoins dans un moment déterminant, s'adapter à ma personnalité et à mes projets. On sent qu'on est vraiment accompagné, qu'il est sur le bateau avec nous. A travers un programme d'actions quotidiennes simples, son coaching m'a permis d'améliorer mon bien-être et mes résultats."



Maxime (Ingénieur du son)

"Si tu n'arrives pas à réunir les gens dont tu as besoin, ça ne dépend pas de la qualité de ton travail, ça dépend de la qualité de tes relations interpersonnelles et Jonathan c'est un expert dans ce domaine.

Il peut aider les gens à se débloquer et à bien communiquer.

Si dans ta vie tu hésites à entreprendre un de tes propres projets et que tu as besoin d'aide pour te structurer, te mettre en marche, je te recommande fortement de travailler avec lui.

Il va aussi te partager pleins d'outils que tu vas garder pour le reste de ta vie."



Luigi (Entrepreneur et conférencier)

"Je m'emmêlais un peu les pinceaux au sujet d'un message que je voulais délivrer sur une vidéo. J'étais peu sûr de moi, j'avais beaucoup d'idées. Jonathan m'a permis de concevoir un message fort avec deux idées principales. Grâce à son coaching, j'ai vraiment appris à respirer, à garder mon calme et à prendre conscience de mon message.

Nous avons pu décortiquer mon message pour qu'il ait plus d'impact et qu'il puisse vraiment toucher un maximum de monde. Le résultat a été à la hauteur, avec une vidéo d'une minute trente, avec beaucoup de force; donc je vous conseille réellement les services de Jonathan !"

2- Mon histoire



“Comment je suis passé de jeune timide, à acteur professionnel, coach et conférencier...”

Qui je suis pour vous parler de prise de parole en public ?

Mon nom est Jonathan Perez.

Fondateur de Communicateur Pro, j'aide les travailleurs indépendants et les entrepreneurs à maîtriser leur prise de parole en public pour captiver leur auditoire, développer leur clientèle et se dépasser dans leurs performances.

Coach accrédité par l'INLPTA (International NLP Trainers Association), formateur en communication et artiste de la scène depuis plus de 10 ans, j'offre en France et au Canada, des [coachings personnels](#), des [formations](#) et des [conférences](#) axés sur la performance, l'art oratoire et le réseautage authentique:

- Comment maîtriser la prise de parole en public et captiver votre auditoire.
- Comment vous préparer pour réussir une performance (Examen, présentation, entrevue, spectacle, vidéo).
- Comment agrandir votre réseau professionnel pour travailler avec des gens qui vous inspirent.



Comment j'en suis arrivé là ?

Après avoir été un ancien timide et traversé tout le parcours nécessaire à maîtriser les arts de la scène

(Conservatoire National Supérieur d'Art Dramatique, cinéma, chant, danse, cirque) j'ai travaillé comme acteur, auteur et metteur en scène pendant plus de 10 ans et actuellement comme chanteur et leader du groupe musical "[Nestor Valdez](#)".

Je me suis formé ensuite avec la même détermination dans les approches parmi les plus puissantes du développement personnel:

- Arts martiaux (Tai Chi, Chi Kong, Kung Fu)
- Sécurité verbale, psycho et physique (Pleins Pouvoirs Montréal)
- Programmation Neuro-Linguistique (International NLP Trainers Association)

- Technique de Libération Émotionnelle (EFT)
- Communication Non-Violente (CNV)
- Méditation pleine conscience (Mindfulness)
- Coaching (Institut de Coaching PNL)
- Relation d'aide, développement personnel et réussite professionnelle (Kiné Concept et ICPNL)
- Réseautage professionnel (Carrefour des arts de la scène et de l'entrepreneuriat)

Ayant vécu dans 5 pays différents (France, Îles du Cap-Vert, Danemark, Portugal, Canada) les différents environnements et cultures me passionnent, et j'ai le privilège d'offrir ses services en français, anglais, portugais et espagnol.

Après avoir donné plus de 300 performances, ateliers, conférences et coachings en Europe et en Amérique du Nord, ma mission est de partager mes connaissances pour vous aider à vous dépasser, en toute bienveillance.

Les 3 secrets pour mieux parler en public

Vous pourriez penser à première vue que vous connaissez ces 3 secrets de la prise de parole en public.

Certains d'entre eux vous auront l'air peut être familiers, mais je vous garantis, après plus de 10 ans d'expérience en présentations publiques, qu'énormément de conférenciers, artistes et même dirigeants, oublient souvent de mettre leur attention sur ceux-ci

Pourtant, la maîtrise de ces trois secrets en même temps, fait toute la différence entre un discours à dormir debout et une présentation captivante !

3- PREMIER SECRET : LE FOND

- Fuyez cet exemple à ne pas suivre

Imaginez quelqu'un qui se présente devant tous et va commencer son discours.

Cette personne est très bien habillée, elle a l'air confiante, souriante, détendue et vous inspire déjà, avant même d'avoir dit quoi que ce soit. Vous avez hâte de savoir ce qu'elle va dire et comment elle va partager ses idées.

Vous êtes presque jaloux de découvrir autant de classe et de prestance de sa part, quand soudain, vous entendez enfin sa voix. Une voix suave et forte en même temps, un ton captivant qui vous attire vers la suite du discours.

Néanmoins, peu à peu, vous réalisez que le contenu semble chaque fois plus décousu, le message est embrouillé, les idées ne tiennent pas debout et l'on comprend vite qu'il n'y a eu aucune préparation sur "le fond du discours".

Ça brasse de l'air, ça s'agite dans le vide
et l'on espère maintenant que cet individu
en finisse assez vite avec sa façade charismatique,
pour arrêter de nous faire perdre notre temps.

Ceci est un exemple frappant de quelqu'un
qui n'a pas pris le temps de travailler le fond.
Cette personne a uniquement misé
sur ses qualités extérieures et a entièrement négligé
l'une des parties les plus importantes d'une présentation publique
que l'on appelle le message.

Il est extrêmement important de travailler le message
car s'il n'est pas pris en compte et préparé à l'avance
vous n'avez en quelque sorte aucune raison de vous présenter devant les
autres.

Et même dans le cadre d'un discours improvisé,
il y a toujours au moins une idée principale qui soutient ce qui est présenté.

- Trouvez l'essence de votre message

Avant toute chose, avant même de bâtir la structure du texte,
le contenu de votre discours doit pouvoir s'expliquer
en un seul message important qui résume entièrement votre discours.

Posez-vous la question:

Quelle est la chose la plus importante que je souhaite transmettre ?

Le message numéro 1 que je veux que les gens retiennent quand j'aurai fini de
parler et que j'aurais quitté la pièce.

Le message principal et la seule chose qui restera.

Quand vous aurez résumé l'essence de votre message en une phrase
vous aurez la clarté de ce que vous voulez vraiment transmettre
mais en plus vous aurez la liberté d'improviser
au cas où vous oubliez en route la structure exacte du texte.

La structure d'un discours est le plan qui détermine
l'ordre des idées qui seront présentées.

C'est un canevas clair avec des mots-clefs,
des titres et des sous-titres de paragraphes
qui amènent de façon structurée l'auditoire
de l'introduction à la conclusion.

Un discours captivant est forcément doté d'une excellente structure.

Elle constitue le squelette du discours et fait avancer les arguments tout en ajoutant de l'intérêt croissant pour captiver le spectateur.

- Quelle est la structure idéale d'un discours ?

Elle se compose de 10 étapes:

1- Accroche surprenante (Avec, soit une question à l'auditoire, une citation inspirante, une statistique liée au sujet ou une invitation à imaginer une scène)

2- Introduction du sujet et des 3 points principaux que l'on va aborder.

3- Description du point A (ou argument A)

4- Exemple appuyant le point A

5- Description du point (ou argument B)

6- Exemple appuyant le point B

7- Description du point C (ou argument C)

8- Exemple appuyant le point C

9- Conclusion faisant un bilan des 3 points abordés et du message essentiel qui en découle.

10- Phrase mémorable de fin qui doit restée gravée dans les esprits.

Bravo ! Vous connaissez maintenant l'exemple à ne surtout pas suivre, le message essentiel qui résume tout votre discours et la structure idéale qui portera votre présentation.

Néanmoins, le fond, le texte, le contenu de votre discours ne représente que 7% de ce que retiendra l'auditeur.

Il est donc primordial de maîtriser bien davantage les deux secrets suivants qui vous permettront, non seulement de donner vie à n'importe quel contenu, mais également de captiver votre public pour qu'il soit accroché à vos lèvres du début à la fin...

4- DEUXIÈME SECRET: LA FORME

- Court-circuitez vos spectateurs !

Retournez tout de suite dans l'enfance quelques secondes et retrouvez ce souvenir enfoui dans votre inconscient d'écolier. Vous êtes assis à votre table, le menton sur vos bras, eux mêmes, croisés sur votre cahier. Il est 15h08, il fait chaud. Deux mouches volent en rond et se cognent par intermittence à la fenêtre.

Votre professeur est assis à son bureau, expliquant encore des concepts complexes, d'un ton monocorde depuis des heures, avec le même rythme interminable pendant toute l'année, regardant ses notes à travers ses lunettes.

Et vous, lentement, doucement, irrésistiblement, vous piquez du nez et allez bientôt vous endormir sur la table, pour rêver de la fin du cours.

C'est malheureusement ce qui se passe quand la personne en charge de transmettre son savoir ne met aucune attention sur la "manière de transmettre" cette information, c'est à dire "la forme du discours".

Heureusement nous avons tous eu, à l'inverse, certains professeurs passionnants, mais revenons un peu sur tous ces orateurs qui ne connaissent rien à la forme...

- Pourquoi se passionner pour la forme ?

La forme constitue tout ce qui habille le fond et le soutien. Si vous n'êtes pas au courant du fait que le fond représente uniquement 7 % du message reçu, vous allez avoir de sacrés surprises en demandant aux gens ce qu'ils ont retenu de votre présentation.

La raison est que les autres 93% de la communication sont pris en charge par la forme, qui se divise en deux aspects: le non-verbal et le paraverbal:

- Tout ce qui crée du sens à travers le non-verbal, représente 55% de ce qui est capté réellement par l'auditoire (les gestes et les micro-gestes, la position du corps et de la tête, la respiration).
- Tout ce qui crée du sens à travers le para-verbal représente 38% de ce qui est capté réellement, par l'auditoire (timbre de la voix, rythme de la parole, mélodie, rapidité, force).

Dès que quelqu'un s'avance sur scène, sans avoir encore rien dit, nous, animaux humains de la même espèce, nous reconnaissons plusieurs indicateurs de ce que cette personne dégage et classons toutes ces données dans notre esprit afin de décider en quelques secondes si l'on a envie de l'écouter ou non.

Ceci est la "reconnaissance de schéma" nécessaire à notre survie dans la nature, et qui, dans ce contexte, sert à nous rassurer si cette personne est un ennemi ou un allié potentiel, si son discours va nous faire perdre notre temps, nous divertir, nous nuire, ou changer notre vie !

Même avec toute la bienveillance et le non-jugement du monde, ce phénomène a lieu automatiquement chez tous les spectateurs. Soyez-en conscients, pour vous améliorer dans la forme, puis oubliez-le ensuite pour vous amuser et captiver avec brio.

Ne vous inquiétez pas: être à l'aise, confiant et captivant pour court-circuiter la "reconnaissance de schéma" des autres, ça se travaille. Et nous allons justement découvrir comment...

- Les techniques de l'Orateur-Ninja

Voici tous les aspects techniques avec lesquels vous pouvez jouer pour captiver avant même de parler et qui sont négligés par énormément de speakers:

- Votre posture physique (droite, neutre et disponible)
- Votre apparence (vêtements, bijoux, souliers, cheveux, teint du visage)
- Votre état de détente (présent et éveillé)
- Votre dynamisme (énergique et flexible)
- Votre confiance en vous (bâtie par un mindset positif)
- Votre expression faciale (souriante si possible)
- Votre regard (qui scanne doucement l'assemblée)
- Votre respiration (libre et ample)
- Vos gestes (naturels et choisis)
- Vos déplacements (appropriés et conscients de l'espace)

Puis les aspects techniques à moduler durant la parole:

- Votre volume (fort, neutre ou bas)
- Votre débit (rapide, normal ou lent)
- Votre articulation (découpée et fluide)
- Vos silences (avant et pendant le discours)

Bien sûr, tous ces aspects techniques qui constituent la forme d'un discours, ne se maîtrisent pas en une nuit et l'on ne demande pas à un apprenti pâtissier de confectionner un gâteau de mariage de 3 étages dès son premier cours !

Néanmoins, si vous êtes conscient de ce qui constitue les diamants de l'art oratoire entièrement maîtrisé, vous aurez une longueur d'avance sur tout orateur qui n'a jamais mis son attention sur ces détails essentiels pour captiver l'audience.

Ce qu'il vous reste maintenant à savoir à cet instant précis, pour briller en toute circonstance...

Ce qui est, pour moi, la clef finale, la botte secrète des conférenciers et artistes internationaux...

Le joker sorti de la manche des plus grands...

Le caviar à 100 millions de dollars qui transforme le vilain petit canard en conquérant de l'histoire, c'est...

5- TROISIÈME SECRET: L'ÉTAT OPTIMAL

Ce troisième secret et de loin mon favori. C'est certainement le secret le plus ignoré et le plus délaissé de l'histoire de l'art oratoire.

Je m'explique:

Vous pouvez avoir un contenu exceptionnel, un fond travaillé, avec des connaissances pointues, inconnues du grand public. Des secrets bien cachés que vous avez travaillé des années et qui vous ont pris une vie à récolter.

Vous pouvez avoir une forme, une technique impeccable, digne des plus grands acteurs, des plus puissants politiciens, des influenceurs les plus suivis de ce monde. Vous pouvez avoir la maîtrise complète du fond, comme de la forme, avec un charisme indestructible qui fascine toute personne qui vous voit discourir.

Mais malheureusement, ce jour-là,
vous n'avez pas dormi de la nuit,
vous avez mal au ventre,
vous vous sentez faible.

Ou bien triste, désespéré, perdu, incompris.
Ou encore, vous êtes en colère contre vos collaborateurs,
votre famille, ou la société.

Et pourtant la salle entière vous attend.
C'est à vous de parler dans quelques heures
et vous devez donner, coûte que coûte,
le meilleur de vous-même.

Pas d'autre choix possible .
Aucune issue disponible.
Vous avez besoin de vous mettre,
vous-même, dans un état optimal !

- **Comment se mettre dans un état optimal ?**

Pour cela les techniques les plus rapides
et efficaces passent par la Physiologie.
C'est à dire, utiliser le corps pour modifier
votre état physique, émotionnel et mental.

Je vous présente ici 2 techniques faciles, accessibles
et puissantes. Vous en découvrirez également beaucoup d'autres
dans mes différents articles.

Avant de vous mettre dans un état optimal,
évaluez tout d'abord si vous êtes
soit en "sous-énergie" (mou, fatigué, découragé, bloqué, plein de doutes)
ou en "sur-énergie" (stressé, tendu, énervé, tremblant)

- **Si vous êtes en "sous-énergie"**

Il est essentiel de faire appel à une technique
qui va booster votre circulation sanguine,
comme lors d'un entraînement sportif rapide.
Vous allez donc suivre la technique suivante,
extrêmement simple et redoutablement efficace

(à ne pas faire si vous avez une contre-indication médicale):

- 1- Prenez une grande inspiration.
- 2- Retenez votre souffle.
- 3- Sautez sur place, plusieurs fois.
- 4- Arrêtez de sauter, puis expirez.
- 5- Répétez les étapes de 1 à 4, jusqu'à vous sentir éveillé et dynamique !

- Si vous êtes en "sur-énergie"

Il est essentiel de faire appel à une technique qui va vous détendre et vous centrer, comme lors de certaines méditations. Vous allez donc suivre la technique suivante, un peu plus complexe, et calmement efficace *(à ne pas faire si vous avez une contre-indication médicale):*

- 1- Debout, le dos droit et les jambes légèrement espacées, mettez vos mains et votre attention sur votre ventre.
- 2- Prenez une longue inspiration par le nez, tout en gonflant le ventre.
- 3- Expirez profondément par la bouche.
- 4- Répétez cela plusieurs fois (De 1 à 4)
- 5- Mettez vos deux mains l'une sur l'autre, loin devant vous, paume vers le ciel.
- 5- En inspirant calmement par le nez, montez doucement vos bras vers le ciel
- 6- Tournez vos mains vers le sol, baissez doucement vos bras vers le sol tout en expirant profondément par la bouche.
- 7- Répétez les étapes 5 et 6 , jusqu'à vous sentir calme.

Les 2 techniques abordées vous permettront ainsi de vous mettre tout de suite dans l'état optimal souhaité, selon votre situation.

6- Pour aller plus loin

Si vous souhaitez plus d'accompagnement pour maîtriser votre énergie, votre stress et exceller dans la prise de parole en public, je vous conseille chaleureusement de faire appel à du [coaching privé](#), ou bien à l'une de nos [formations en ligne](#) avancée, qui entrera vraiment dans les détails.



Maintenant que vous connaissez les 3 secrets pour mieux parler en public, [pensez à partager ce livre](#) autour de vous pour que les personnes qui en ont le plus besoin puissent avancer, à leur tour, sur le chemin fantastique de l'art oratoire !

N'oubliez pas également de vous abonner à la [chaîne youtube Communicateur Pro](#) pour être sûr de recevoir tous les nouveaux conseils pour booster votre communication et vos résultats !
[Je m'abonne à la chaîne youtube ici](#)

Jonathan Perez
Coach | Formateur | Conférencier



Accrédité International NLP Trainers Association
info@communicateurpro.com
www.communicateurpro.com
www.facebook.com/communicateurpro
<https://www.linkedin.com/in/jonathan-perez-9a6b66128/>

*“Les mots justes,
trouvés
au bon moment,
sont de l’action.”*

Hannah Arendt