



**Charles Descartes**

©Tous droits réservés

# CONDITIONS D'UTILISATION

Ce livre électronique expliquant de A à Z toutes les Astuces et Stratégies pour devenir un grand Orateur n'est pas Gratuit. Il ne doit donc **jamais** être prêté, être distribué librement ou être offert en Bonus. Si le livre vous plaît, invitez vos amis à l'acheter sur 1TPE. Voici les droits attachés à ce Guide que vous détenez entre vos mains :

## 1- CE QUE VOUS POUVEZ FAIRE AVEC CE RAPPORT

- **Parcourir** librement ce Rapport, puis bien comprendre chaque méthode enseignée et l'appliquer à votre propre vie pour devenir l'orateur de vos rêves.
- **Bien conserver ce Rapport** pour vous en inspirer de temps en temps.
- **Faire la -Promotion** de ce Produit et encaisser **40% de Commission** sur chaque Vente. Voici votre Lien d'Affiliation :  
<http://go.PSEUDO.aeco.45.1tpe.net>

## 2- CE QUE VOUS NE DEVEZ JAMAIS FAIRE AVEC CE RAPPORT

- **Changer** quoi que ce soit au contenu de cet ebook. Lisez-le tel qu'il est. Ne l'éditez pas : n'y ajoutez rien et n'y retranchez rien !
- **Vendre** ce Rapport. Nous ne vous transférons pas le droit de revente. Le Manuel est seulement à usage personnel, il ne peut être revendu !
- **Copier ou Plagier** le contenu de ce document et l'utiliser à quelque fin que ce soit. Toute reproduction ou modification partielle ou complète de ce Document est formellement interdite. Le contenu de ce Manuel est protégé par les lois sur la protection des droits d'auteurs et de la propriété intellectuelle pour tout pays. Toute violation à ces recommandations vous expose à la rigueur de la loi. L'auteur se réserve le droit de réclamer des dommages et intérêts de toutes natures si ces termes ne sont pas respectés.

## **Table des Matières**

INTRODUCTION

CHAPITRE 1 : AVEZ-VOUS DEJA TOUT CE QU'IL FAUT POUR ETRE UN ORATEUR D'EXCEPTION ?

CHAPITRE 2 : ETRE CONSCIENT DE VOS LACUNES ET LES SURMONTER – QUELQUES ASTUCES POUR Y PARVENIR

CHAPITRE 3 : LES TROIS ELEMENTS ESSENTIELS POUR DEVENIR UN ORATEUR MAGNETIQUE

CHAPITRE 4 : QUELQUES ASTUCES POUR BIEN PRATIQUER VOTRE DISCOURS

CHAPITRE 5 : COMMENT AFFRONTER LA FOULE ET SURMONTER LE TRAC ?

CHAPITRE 6 : COMMENT PARLER SUR LA SCENE SANS TERGIVERSATIONS ?

CHAPITRE 7 : SUR LA SCENE, BIEN AVOIR A L'ESPRIT VOTRE POINT DE VUE ET LES MOYENS DE LE DEFENDRE

CHAPITRE 8 : LES CINQ ELEMENTS ESSENTIELS D'UN DISCOURS EBLOUISSANT

CHAPITRE 9 : LE MOT DE CLOTURE, LA PLUS IMPORTANTE PARTIE D'UN DISCOURS MAGNETIQUE

CHAPITRE 10 : COMMENT VOUS AMELIORER EN TANT QU'ORATEUR ?

CONCLUSION

## **INTRODUCTION**

Les humains ont besoin de talents d'orateur dans tout ce qu'ils font. Qu'il s'agisse de demander à une fille de sortir avec vous pour le week-end ou de convaincre un client important pour signer un contrat de plusieurs millions d'euros, vous aurez besoin de parler, de convaincre, de communiquer.

Qu'est donc un homme sans aucune compétence en Communication ? Rien !

Voici donc un petit Guide qui va vous aider à communiquer EFFICACEMENT dans n'importe quelles circonstances de la vie courante, sans aucune peur, sans aucune honte et sans aucun trac...

# CHAPITRE 1 : AVEZ-VOUS DEJA TOUT CE QU'IL FAUT POUR

## ETRE UN ORATEUR D'EXCEPTION ?

Parler est une compétence qui dépend de divers facteurs.

En fait, tout le monde peut parler : faire sortir du son par la bouche par exemple !!!

Mais quand on parle de l'art oratoire, il s'agit d'une histoire tout à fait différente.

Ce Guide se propose de vous aider à maîtriser l'art oratoire et à vous permettre de devenir bon communicateur.

Parler est la meilleure forme de communication que nous connaissons. Étant donné que nous sommes des êtres sociaux, nous avons besoin de communiquer entre nous en permanence. Nous jacassons tout le temps; c'est probablement l'une des meilleures choses que nous faisons naturellement à côté de la respiration. Mais quand il est question de parler devant une foule ou de parler lors d'une occasion spéciale, comme une rencontre avec un client important, la plupart d'entre nous développent une gêne inexplicable.

Ce Guide Pratique se propose de vous enseigner l'art de devenir un orateur convaincant. Mais la première étape de toute éducation est une **prise de conscience de soi**. Avant de chercher à devenir un conférencier convaincant, vous devez faire l'inventaire de tous les talents dont les orateurs d'exception ont besoin. Ensuite, vous devez voir si chacun de ces différents talents sont présents en vous. Si ce n'est pas le cas pour un talent donné, vous devez penser à vous améliorer.

Voici en résumé quelques talents requis pour devenir un grand orateur :

### **Honnêteté**

L'honnêteté est très importante lorsque vous cherchez à parler efficacement. Pensez-y. Si vous n'êtes pas convaincu de quelque chose, comment pouvez-vous convaincre les autres? Il est difficile de trouver des arguments pour convaincre quelqu'un quand vous-même vous êtes en train de mentir. Parce que vous savez que quelque chose n'est pas

vrai, vous ne pouvez pas convaincre d'autres personnes à ce sujet parce que vous n'en avez pas la force spirituelle. Cultivez l'honnêteté et l'habitude de dire la vérité si vous voulez devenir un grand orateur.

## **Passion**

Si vous êtes passionné, tout ce que vous dites sonne vrai et sérieux. Que vous parliez avec une personne qui vous est étrangère, lui demandant de sortir avec vous pour prendre un café ou que vous parliez sur un podium devant des milliers de personnes, vous devez faire ressentir votre passion. Les pasteurs ont ce talent. Ils ont la passion de prêcher la Parole de Dieu et même devant 100.000 personnes, ils n'ont ni peur ni honte de prêcher Jésus Christ de Nazareth, le Sauveur de l'humanité !

## **Connaissance**

Cela est d'une extrême importance quand il s'agit de parler en public, mais vous pouvez extrapoler son efficacité dans d'autres domaines aussi. Vous devez maîtriser ce que vous dites. C'est facile de parler de ce qu'on sait mais très difficile de parler de ce qu'on ne maîtrise pas bien. C'est cela qui apporte les trous de mémoires, la peur, les tracs et les hésitations. Vous devez toujours enrichir vos connaissances. Intercalant vos connaissances avec des anecdotes et de bons exemples, rend en fait un discours plus convaincant.

## **Susciter l'intérêt du public**

Les grands orateurs sont ceux qui obtiennent leur public ou interlocuteur impliqué. Susciter l'intérêt de la personne qui vous écoute est important tant dans les communications personnelles et privées (poignée de personnes assises autour d'une table) que dans les communications publiques (conférences, discours sur un stade). Vous devez obtenir leur participation, leur poser des questions, établir un contact visuel avec eux, faire des gestes , etc.

## **Être un bon auditeur**

Les orateurs d'exception sont constamment à l'écoute quand les autres parlent. En fait, ils écoutent plus qu'ils ne parlent. Si vous êtes un bon auditeur, vous serez un excellent orateur.

## **CHAPITRE 2 : ETRE CONSCIENT DE VOS LACUNES ET LES SURMONTER – QUELQUES ASTUCES POUR Y PARVENIR**

Une chose très essentielle lorsque vous essayez de devenir un orateur à succès est de comprendre où vos faiblesses sont et de chercher à vous améliorer. Dans ce chapitre, nous allons voir comment vous pouvez vous améliorer en tant que conférencier ou orateur, que ce soit dans un cadre formel ou une situation informelle.

**1.** La première étape est de comprendre vos faiblesses en tant qu'orateur. Qu'est-ce qui se passe quand vous devez parler? Devenez-vous trop nerveux? Avez-vous le trac ? Oubliez-vous ce que vous avez à dire? Si Oui, Pratiquer à l'avance ce que vous allez dire vous aidera. Avoir à portée de main un petit papier contenant les grands points de votre discours vous aidera aussi. S'il vous arrive d'être nerveux quand vous devez parler, la manière de surmonter cela est de mettre dans votre tête que les gens qui vous écoutent sont tout aussi bien de simples êtres humains comme vous. Quand vous considérez ce facteur d'égalité entre les hommes, leur parler semble formidable et ne semble plus stressant ou insurmontable. En fait, vous êtes celui qui a le privilège ici parce que vous parlez et ces personnes sont réunies pour simplement écouter ce que vous avez à dire. Pourquoi donc avoir le trac pour faire partager vos idées ?

**2.** Si vous ne pouvez pas parler parce que vous pensez que vous ne pouvez pas utiliser les bons mots, vous ne devriez pas laisser cela vous décourager. Les orateurs n'ont pas besoin d'être des génies littéraires. Vous devez apprendre à travailler votre discours autour des mots. Vous pouvez mémoriser quelques citations que vous utiliserez quand vous parlerez. Lorsque vos citations sont efficaces, les gens sont déjà impressionnés. L'Internet n'a aucune pénurie de citations. Profitez-en !

**3.** Parler avec pertinence. Cela est plus important que la langue. Les gens veulent comprendre surtout vos idées ; ils ne vous jugeront pas trop pour votre connaissance de la langue. Par conséquent, lorsque vous préparez quelque chose à dire, que ce soit une proposition de mariage ou une proposition importante d'affaires, ce sont les idées découlant de vous qui comptent vraiment ; Non vos talents linguistiques !

**4.** Donner des anecdotes, exemples et témoignages personnels, mais n'en abusez pas trop. Les gens s'accrochent toujours à ce que vous dites si vous pouvez les mettre en rapport avec les expériences d'autres personnes comme eux. Tout cela apportera plus de poids et crédibilité à votre discours si vos témoignages sont vrais et en rapport avec votre sujet ou discours.

**5.** Surtout, ne vous sous-estimez pas. Si vous maîtrisez votre sujet, vous n'avez aucune raison de trembler ou d'avoir le trac.

## **CHAPITRE 3 : LES TROIS ELEMENTS ESSENTIELS POUR DEVENIR UN ORATEUR MAGNETIQUE**

Voici les trois choses qui ont caractérisé d'éminents conférenciers à travers les âges. Apprenez donc à les incorporer dans votre manière de parler.

### **De bonnes idées**

Chaque fois que vous ouvrez votre bouche pour parler, les gens veulent écouter les idées circulant dans votre tête. Même si vous parlez avec un ami au sujet de la qualité de la nourriture dans un nouveau restaurant, votre ami veut savoir comment vous trouvez cette nourriture. Bonne ou mauvaise ? Chaque fois que votre patron ouvre la bouche pour dire quelque chose, vous voulez bien écouter ce qu'il veut dire. Ce qui importe, c'est le message que vous véhiculez et non les tournures grammaticales soutenues que vous utilisez pour rendre le message. Bien sûr la manière compte mais

elle n'est pas plus importante que le message lui-même. Elle est accessoire au message. Utilisez des mots simples et des phrases courtes quand vous parlez.

## **Des gestes adéquats**

Votre langage corporel est un élément important lorsque vous parlez. Si vous vous tenez raide durant tout votre discours, vous deviendrez rapidement nerveux et stressé. Si vous faites trop de mouvements, vous ressemblerez à un diable trop confiant. Par conséquent, vous devez trouver un équilibre dans la manière de vous tenir ou de faire des gestes. Tenez-vous confortablement, mais pas paresseusement. Vos gestes sont importants. Déplacez vos mains pendant que vous parlez, mais pas trop. Insistez sur les points forts avec un geste de la main correspondant. Les gens auront du plaisir à vous écouter quand vous agissez de la sorte.

Assurez-vous toujours un contact visuel avec vos auditeurs. Ne fuyez pas leur regard. Regardez-les sans trop les fixer droit dans les yeux. Lisez les feedbacks sur leurs visages pour avoir une idée de ce qu'ils pensent quand vous parlez. Si votre message est clair pour eux, vous le saurez. Leur mine vous le dira. Si votre message ne passe pas du tout, vous le saurez aussi. Les traits de leur visage vous le renseigneront. Apprenez donc à faire de bons gestes et à interpréter ceux de vos auditeurs.

## **De la concentration**

Tous les orateurs de grand renom sont très concentrés sur ce qu'ils disent. Ils mettent toute leur âme dans leur discours. Ils sont tellement concentrés sur ce qu'ils disent que de nouveaux points peuvent venir à leur esprit, même quand ils parlent. Voici comment les grands discours sont faits. Il ne s'agit pas de recopier sur une feuille de papier tout ce que vous allez dire pendant une conférence et de l'apprendre par cœur mais plutôt il est question de maîtriser votre discours et le rendre avec beaucoup de concentration.

Cela inclut également la vigilance. Les orateurs d'exception sont des personnes très



astucieuses. Ils sont extrêmement alertes sur les réactions de leur public comme on l'a dit plus haut. Un bâillement étouffé ? un coup d'œil chassieux ? un œil roulé ? Ils prennent tout en compte et évaluent la façon dont le public trouve ce qu'ils disent. Ils savent tout de suite si le public n'aime pas quelque chose qu'ils ont dit. Cela leur donne une chance d'argumenter leur dire, pour gagner leur public. Sans concentration, cette interaction n'est pas possible !

## **CHAPITRE 4 : QUELQUES ASTUCES POUR BIEN PRATIQUER VOTRE DISCOURS**

Devenir un orateur efficace n'est pas quelque chose que vous maîtriserez spontanément. Il faut beaucoup de pratique et d'effort. En fait, apprendre un art prend beaucoup de temps !

On dit qu'une personne qui souhaite «emballer» et «enthousiasmer» son public avec un discours éclatant, doit s'exercer à ce discours 24/7 pendant une bonne période. Cela ne signifie pas que vous devez murmurer votre discours tout le temps mais vous devez avoir le discours à l'esprit et réfléchir en permanence sur la manière de le rendre, de l'argumenter, de l'améliorer, etc. Cela inclut aussi la concentration. Si vous restez attentif à ce qui se passe autour de vous, cela pourrait vous donner des idées pour votre discours. L'actualité ou des événements de dernières minutes peuvent venir renforcer le contenu de votre discours. Restez donc concentré 24/7.

C'est également une bonne idée d'avoir de petites séances d'entraînement avec votre famille et vos amis. Cela ne signifie pas que vous devez les ennuyer avec vos talents oratoires tout le temps, mais vous pouvez tester les eaux subtilement. Essayez de leur dire quelque chose en rapport avec votre sujet, écoutez leur réaction et voyez comment vous pouvez capter leur attention en échangeant avec eux. Pratiquez vos talents d'orateur en parlant à des occasions spéciales (prières, mariages, séances de travail, tour de table avec des amis, etc.). Quand cela vous est proposé, ne refusez pas les rôles de délégué, chef de classe, chef de groupe, responsable de cellule de prières, etc. Tout cela forgera vos talents de communicateur...

Cela prend du temps, mais vous deviendrez plus confiant lentement. Rappelez-vous que la confiance est l'un des principaux ingrédients pour devenir un orateur puissant.

## **CHAPITRE 5 : COMMENT AFFRONTER LA FOULE ET SURMONTER LE TRAC ?**

J'ai un ami qui est souvent appelé à parler à la foule. Il parle tellement bien devant les foules que personne ne voulait croire que ce gars avec la langue facile sur scène est en fait un « paniquard »... même jusqu'aujourd'hui. Ce qui lui permet de venir sur scène et livrer tous ces discours éloquentes est qu'il prend deux « gorgées » de vodka un quart d'heure avant ses discours!

Le Vodka peut être un moyen de surmonter le trac, mais je ne le recommande pas pour deux raisons. Un, il peut vous faire honnir (vous attirer la disgrâce) si vous ne pouvez pas gérer la boisson, et de Deux, vous pouvez ne pas être en mesure d'apporter les improvisations nécessaires dans vos discours si vous êtes sous l'effet du Vodka. Comme expliqué plus haut, ces improvisations sont d'une ultra-importance pour devenir un grand orateur et réussir toutes vos interventions. Un discours n'est pas une chose statique : vous devez pouvoir improviser, actualiser et adapter le contenu de votre discours si par exemple la durée du discours, les conditions, les circonstances et les personnes cibles changent le Jour-J sans que vous en soyez informé auparavant...

Si vous avez préparé un Discours pour les secrétaires d'une société et que le jour de la réunion tous les Directeurs, DG, PCA sont présents avec leurs secrétaires, allez-vous annuler la réunion ? Non, vous tiendrez la réunion et improviserez sur scène !

Si la prise de stimulants avant une intervention, une réunion ou un discours n'est pas conseillée, quel est alors le meilleur remède contre le trac? Lisez les points suivants pour savoir comment vous pouvez aborder le problème de trac de la meilleure manière possible.

## **Établir un contact visuel**

Lorsque vous montez sur scène la première chose que vous devez faire est de vérifier le public. Prenez un petit moment pour regarder à travers le public. Regardez tous les coins, si vous le pouvez, avant de commencer. Jetez un coup d'œil sur chaque visage. Quand vous voyez votre audience en entier, une grande partie de votre intimidation disparaît. Il en va de même lorsque vous essayez de commencer à parler de quelque chose d'important avec quelqu'un. Si vous êtes confus sur la façon de commencer, la première chose à faire est d'obtenir un échange de regard et quelques paroles de courtoisies. Cela vous met à l'aise et vous pouvez parler mieux ensuite.

En regardant chaque auditeur avant votre discours, dites-vous intérieurement : « tu es un être vivant comme moi et tout à l'heure je vais te dire quelque chose. Prépare-toi à m'écouter ». Cela fait disparaître 90% du trac dans la majorité des cas...

## **Préparer une belle accroche**

L'accroche comme son nom l'indique est une courte phrase qui doit susciter l'intérêt de vos auditeurs, les captiver et leur donner l'envie d'écouter la suite de votre discours. Le rôle de l'accroche est très important dans un discours. Pratiquez et ré-pratiquez bien vos accroches. Si vous commencez avec une citation, essayez de le dire à la maison avec différents tons et modulations et voyez ce qui sonne ou fonctionne le mieux.

Tout orateur est un peu nerveux quand il doit parler à un nouveau public. Mais vous devez savoir que cette nervosité ne dure que quelques instants. Après cela, vous obtenez le flux normal de la conversation. Si vous avez bien préparé votre message, vous ne tâtonnez pas. La nervosité est passagère et passera donc rapidement.

## **Toujours garder un visage rassurant**

Ne montrez jamais à vos auditeurs que vous êtes nerveux, même si c'était le cas. Sinon, ils cesseront de vous faire confiance et cela détériorera votre discours. Souriez beaucoup et ne fronchez pas les sourcils. Parlez naturellement. Lorsque votre accroche a été réussie, si vous avez bonne mine, toute nervosité disparaîtra et vous délivrerez un grand discours !

## **CHAPITRE 6 : COMMENT PARLER SUR LA SCENE SANS TERGIVERSATIONS ?**

Pour être efficace dans votre parole, vous devez vous rassurer que vous parlez dans un flux ou débit donné. Ce flux est celui qui vous convient le mieux. Vous ne devriez pas arrêter à mi-chemin et faire des pauses embarrassantes tout en essayant de penser à ce que vous allez dire ensuite. Ceci est une chose horrible à faire quand vous êtes sur scène et les auditeurs ne l'apprécient guère. Si jamais vous prenez une telle pause, vous pourriez avoir des trous de mémoire et commencer à bégayer ou à être nerveux.

La meilleure façon de prononcer un discours est de le dire d'un seul coup, comme s'il était un grand monologue, et non d'arrêter à mi-chemin.

Alors, comment faire cela?

La première chose importante à faire est de pratiquer votre discours à la maison ou dans votre bureau à huis clos. Levez-vous dans votre chambre, et essayez de livrer le discours. Il s'agit d'une simulation avec un auditoire virtuel. Faites-le en face d'un miroir. Notez vous-même votre prestation. Faites-vous des reproches. Vous trouverez une centaine de choses que vous pouvez améliorer.

Lorsque vous avez dit votre discours une fois, prenez une pause, puis dites-le à nouveau devant le miroir. Vous verrez que vos défauts seront largement réduits et que vous êtes en train de vous améliorer. Vous serez en mesure de mieux parler aussi. Faites ce petit exercice jusqu'à ce que vous soyez vous-même satisfait de votre prestation. Le jour du discours (Jour-J), reproduisez à l'identique ce que vous avez fait devant le miroir en faisant intervenir votre capacité d'improvisation au cas où il y aurait des changements que vous n'avez pas prévus.

Vous pourriez tout aussi demander à quelqu'un de vous entendre. Ce pourrait être un ami, un proche, votre époux/épouse, etc. Dites-leur de vous critiquer sincèrement. Tenez compte de ces critiques afin que vous puissiez faire mieux sur scène.

Lorsque vous êtes sur scène, gardez à l'esprit que ce sont aussi des êtres humains comme vous qui vous écoutent. Ce ne sont pas des extra-terrestres ! La plupart d'entre eux ont aussi le trac, et si on les appelait sur scène ce moment même, ils ne feraient pas mieux que vous. Dites-vous que vous êtes mieux qu'eux : vous parlez mieux qu'eux, vous prêchez mieux qu'eux, etc. Ce sentiment de la bonne estime de vous-même renforcera votre confiance et vous parlerez beaucoup mieux, sans aucun trac !

## **CHAPITRE 7 : SUR LA SCENE, BIEN AVOIR A L'ESPRIT VOTRE POINT DE VUE ET LES MOYENS DE LE DEFENDRE**

Lorsque vous parlez - à une seule personne ou à un auditoire complet - la plupart du temps, vous essayez de faire passer un message ou une pensée. Par conséquent, vous devez réfléchir au préalable sur la manière de faire passer (ou faire accepter) votre message, idée ou point de vue.

Nous avons déjà beaucoup parlé du facteur de confiance et comment vous pouvez l'améliorer. Il est très important que vous utilisiez ces différentes méthodes pour améliorer votre confiance afin que vous puissiez convaincre vos auditeurs d'une meilleure façon. Si vous êtes vous-même hésitant ou d'humeur fragile, personne ne va avaler ou accepter ce que vous dites, même si c'est la voix de la raison.

Si vous êtes hésitant ou trop léger dans une négociation, vous ne signerez aucun contrat. Soyez un homme de conviction. Quand vous avez une pensée à défendre, défendez-la jusqu'au bout, même si de temps en temps vous faites quelques petites concessions.

## **Évaluez votre audience**

Un bon orateur peut le faire. Dans les trois premières secondes alors qu'ils sont sur scène, ils peuvent savoir s'ils ont affaire à un public amical ou hostile. Vous devriez adapter / changer votre discours en conséquence (on a déjà parler d'improvisation!). En général, vous n'aurez pas besoin de changements majeurs quant au contenu de votre discours, mais si le public est très hostile, vous pourriez avoir besoin d'ajuster un peu votre message. Préparez-vous donc à toutes ces éventualités.

## **Faites un bon démarrage**

Votre départ doit littéralement « clouer » les gens sur leurs sièges. Il faut qu'ils aient envie de vous écouter. Commencez par une anecdote intéressante ou une citation ou un témoignage. Si vous avez déjà dit une chose à un autre endroit auparavant et que cela a ému ou touché le public, alors vous pouvez réutiliser une stratégie similaire (ou pourquoi pas la même chose) si vous êtes en face d'un nouveau public.

## **Allez droit au but**

Certains orateurs ont porté leurs auditeurs au bord du gouffre avant de venir au point principal. Il faut aller droit au but. Une accroche rapide est suffisante pour créer une atmosphère de bonne humeur et de confiance chez les auditeurs. Ensuite, allez droit au but. Exposez ce que vous avez préparé. Exprimez vos pensées, vos idées !

## **CHAPITRE 8 : LES CINQ ELEMENTS ESSENTIELS D'UN DISCOURS EBLOUISSANT**

Ayant approché et interviewé des centaines d'orateurs de grand renom, certains d'entre eux étant bien connus à l'échelle mondiale, nous avons retenu qu'il y a cinq grands éléments qui sont toujours présents dans leurs discours. Que sont ces cinq grands éléments et sont-ils déjà présents dans vos discours vous-aussi?

### **Une bonne tenue**

Tous les grands orateurs se tiennent bien sur scène. Leurs manières sont exemplaires. Même avant qu'ils ouvrent la bouche pour parler de quelque chose, ils ont déjà fait une bonne impression en raison de la façon dont ils se tiennent eux-mêmes. Si vous observez bien des grands orateurs (pasteurs, personnalités politiques, professeurs éminente, grands hommes d'affaires, etc.) parler, il sera très facile pour vous de remarquer cet élément et vous pourrez essayer de trouver de meilleures postures et

tenues quand vous aussi vous êtes sur scène. Il ne s'agit pas que de discours devant un grand public. Même une bonne tenue devant un client ou un partenaire peut vous faire gagner sa confiance et vous faire gagner un gros marché.

La tenue vestimentaire compte beaucoup aussi. Elle ne doit être ni extravagante, ni relâchée. En fait, elle doit cadrer avec l'objet du message. On ne s'habille pas de la même manière lors d'une petite réunion de prière à l'église que pendant une réunion politique qui va regrouper 500.000 partisans ! Vous comprenez ce que je veux dire...la tenue vestimentaire doit être adaptée à la circonstance, au cadre, au type de message, au genre de public auquel on a affaire...

## **Un bon ton**

Un grand discours est varié dans le ton. L'orateur ne doit pas utiliser un ton constant durant son temps de parole. Le volume de sa voix doit correspondre à un flux de base qu'il supporte lui-même (un flux qui ne va pas l'épuiser) et puis lorsqu'il doit insister sur un point particulier, il utilise un autre ton et flux pour marquer l'importance de cette partie ou de cette idée. L'orateur doit mettre les emphases correctes sur les questions et les phrases exclamatives, qui seront dans le discours.

## **Une interaction avec les auditeurs**

Un autre aspect du discours des grands orateurs est qu'ils savent garder vivant l'intérêt du message. C'est ce qui fait qu'on a du plaisir à les écouter pendant des heures et des heures. En fait, ils savent comment interagir avec les auditeurs. Ils savent les tenir en haleine, ils savent comment faire pour que les auditeurs ne s'ennuient pas ou ne



perdent pas le plaisir de les écouter. Au moindre soupçon que l'auditoire est entrain d'être gagné par la démotivation ou l'ennui, l'orateur doit rapidement faire ou dire quelque chose pour ré-captiver l'attention du public. Il peut par exemple dire quelque chose pour faire rire ou détendre un peu l'atmosphère, ou il peut par exemple poser une question. Cette question, si elle est bien formulée, bien pertinente et en rapport avec le sujet, fera réfléchir les auditeurs, même si c'est pour une seule seconde. En plus de cela, trouvez des moyens d'échanger des questions et réponses avec l'auditoire si le cadre s'y prête. Cela permet à l'assistance de se décontracter un peu et c'est une bonne réponse à la démotivation, à l'ennui, aux incompréhensions et aux murmures...

## **De bons exemples ou témoignages**

Il est très important d'inclure des exemples et des témoignages pertinents dans vos discours, si vous voulez les rendre plus attrayants. Quand vous donnez des exemples ou rendez des témoignages, vous rendez le discours plus réel et plus vibrant. Ce sont de petits moyens de donner du poids et de la crédibilité à ce que vous dites. Cela est d'autant plus vrai si ces exemples et témoignages sont vérifiés ou vérifiables.

Si vous ne donnez pas d'exemples ou témoignages quand vous parlez, votre discours deviendra unidimensionnel et c'est un peu comme si vous imposiez votre point de vue au public. C'est un peu comme si vous dites à votre auditoire : «voilà ce que je pense de tel sujet. C'est à prendre ou à laisser. Je n'ai pas à me justifier. Je n'ai aucune preuve à vous apporter ». Cela est bien entendu de l'arrogance et peut causer le doute et la perplexité au niveau de votre auditoire. Les hommes de Dieu ont beaucoup ce talent et l'utilisent à bon escient. Leurs prédications et sermons sont riches en exemples et témoignages de toutes natures...

Un bon orateur est toujours à la recherche de grands exemples et témoignages pour

inclure dans ses discours à venir.

## **Une conclusion inoubliable**

Lorsque vous écoutez un discours, vous êtes transportés par celui-ci, mais la partie du discours qui fait vraiment un impact durable sur vous est la Conclusion ou le Mot de la Fin. Le Mot Final est ce que la plupart des gens vont apporter à la maison et garder dans leur mémoire pour une longue période. Tous les grands discours se caractérisent par de grandes lignes de clôture. Le Mot de Clôture doit être bref et intéressant. Il doit résumer le discours en quelques phrases, sur un ton et avec des mots inoubliables !

## **CHAPITRE 9 : LE MOT DE CLOTURE, LA PLUS IMPORTANTE PARTIE D'UN DISCOURS MAGNETIQUE**

Même si vous faites un grand discours, mais que vous le clôturez d'une manière non-impressionnante, froide, désintéressée, relâchée et bâclée, l'on ne retiendra pas grand chose de votre passage ou intervention.

Les gens pensent généralement que le meilleur est toujours réservé pour la fin. Telle est la raison pour laquelle ils sont très désireux d'entendre la fin du discours. Si donc vous ne travaillez pas sérieusement sur votre Formule de Clôture, votre discours va devenir une cause complètement perdue.

Voici différentes façons de finir votre discours afin qu'il atteigne ses objectifs et reste gravé dans la mémoire de vos auditeurs pour longtemps :

**1.** Poser une question à la fin. Cette question devrait être en rapport avec ce que vous

venez de dire. Gardez la question un peu difficile, une question dont la réponse ne viendra pas tout de suite dans leur esprit. Cela les emmènera à réfléchir pendant longtemps à votre discours en vue d'y trouver le moyen de répondre à la question que vous venez de poser. Pensez bien à la question, il ne s'agit pas d'une « colle » ou « quadrature du cercle » mais une réflexion sur un point précis de votre discours ou une extension de l'idée principale contenue dans votre message. La question doit être en rapport avec la ligne directrice du message et non un aspect accessoire.

Cependant, la question doit les faire revenir sur ce que vous avez dit et les éclairer pour la réponse. Les grands orateurs utilisent efficacement cette petite astuce pour graver leur message dans l'esprit de leurs auditeurs pendant une longue période, même après être rentrés à la maison.

**2.** Placez une grande citation à la fin. Passez du temps à la recherche de ces citations sur Internet ou ailleurs. Entraînez-vous à la maison pour trouver la manière et le ton que vous allez utiliser pour délivrer cette citation. Ne rentrez pas dans les détails de cette citation. C'est un sujet de réflexion pour l'auditoire. La citation doit aussi être en rapport étroit avec votre sujet. Les gens doivent quitter le rassemblement en cherchant dans leur esprit et dans votre message des moyens de comprendre cette citation pertinente.

**3.** Résumez brièvement tout ce que vous venez de dire. Si vous ne savez pas comment clôturer efficacement votre discours, donnez-leur juste un résumé. Cela aide aussi, car il vous donne une chance de renforcer ce que vous venez de dire dans l'esprit de votre public.

**4.** Si vous avez quelque chose à donner ou offrir à vos auditeurs, garder cette annonce à la fin. Ceci est une excellente façon de galvaniser la foule et gagner en votre faveur certains qui résistaient à votre discours. Vous savez que tout le monde aime les

cadeaux ! Après avoir fait l'annonce pour le cadeau, résumer les principales parties de votre discours pour qu'elles restent gravées dans l'esprit des auditeurs. Les hommes politiques utilisent beaucoup cette manière de clôturer leurs rassemblements car ils ont généralement quelque chose à offrir aux populations (dons de biens ou d'argent, réalisation d'infrastructures, création d'emplois, adoption d'une loi en faveur du peuple, etc.).

5. Faire appel à un illustre participant pour dire le mot de clôture. Cela fonctionne si le genre de votre discours s'y prête. Cela ne peut pas se faire dans une négociation avec un client. On voit généralement cela dans les campagnes évangélisation ou les rassemblements politiques. A la fin du sermon, le prédicateur peut donner le micro à un éminent homme de Dieu qui est présent afin de dire la prière ou le mot de la fin. Cela donnera beaucoup de poids à votre intervention si celui à qui vous donnez le micro est aussi un homme populaire bien aimé du public.

Ce sont là différentes stratégies que vous pouvez utiliser astucieusement pour clôturer vos discours et les faire graver pour longtemps dans l'esprit de vos auditeurs. Maintes et maintes fois, il a été prouvé que toutes ces méthodes marchent et fonctionnent bien. Trouvez donc celles avec lesquelles vous êtes à l'aise et utilisez-les intelligemment pour clôturer efficacement vos discours.

## **CHAPITRE 10 : COMMENT VOUS AMELIORER EN TANT QU'ORATEUR ?**

Un orateur est toujours un étudiant ou un apprenant. Vous devez toujours continuer à apprendre. Vous ne pouvez jamais dire que vous êtes devenu l'orateur le plus parfait qui existe, même si les gens apprécient vos discours et enseignements. Parler est une

chose personnelle et il y a beaucoup de talents à posséder et assez de choses à apprendre dans ce domaine. Écoutez beaucoup d'autres personnes parler et participez à des conférences. Vous découvrirez chaque fois des talents nouveaux chez des orateurs ou des choses impressionnantes que vous pouvez inclure dans vos discours. Il n'y a certainement aucun mal à imiter au départ des orateurs de grand renom que vous aimez. Au fur et à mesure vous pourrez personnaliser leurs manières de faire ou leurs talents et cela vous rendra bien meilleur. Comme l'appétit vient en mangeant, jetez-vous à l'eau, parlez en public, faites des discours, dirigez des réunions, négociez des marchés, organisez de petites conférences, et vous verrez que vous aurez du plaisir à parler, causer, convaincre. Vous allez vous améliorer de jour en jour...

Un grand orateur est également une personne bien informée et formée. Formez-vous bien, lisez beaucoup mais aussi informez-vous sans cesse. Utilisez Internet mais aussi les médias nationaux et internationaux. Tenez-vous au courant de tout ce qui se passe autour de vous et dans le monde. Vous devriez être en mesure de faire allusion à quoi que ce soit (Économie, Politique, Marketing, Science, Business, Histoire, Droit, NTIC, Littérature, Langues, etc.) dans vos discours. Les savoirs et savoir-faire que vous allez acquérir conféreront à vos discours de la puissance, de l'autorité et de la consistance.

Parlez beaucoup avec les gens. Ne soyez pas introverti. Cela ne vous aidera pas. Prenez leurs commentaires et avis à propos de tout et de rien. Utilisez-les dans vos discours. Préparez aussi de petites blagues pour détendre vos auditeurs quand vous sentez la lourdeur ou l'ennui sur leur visage. De bonnes blagues, Ça rend le discours plus coloré.

## **CONCLUSION**

Parler est une activité agréable une fois que vous en détenez les clés. Ces clés sont grosso-modo les mêmes pour tout type d'élocution (discours, entretien, enseignement, négociation commerciale, prédication, etc.). N'oubliez jamais que 95% du discours se prépare à la maison et les 5% restants sont pour l'improvisation sur la scène. Préparez-vous très bien à la maison et restez toujours maître de votre message même si les choses ne se passent pas exactement comme vous l'avez prévu. Sachez improviser !

Voilà ! Allez à la conquête du microphone et de votre public. Nous vous avons fourni tout ce dont vous avez besoin pour exceller, gagner et rentrer dans la cour des grands...

Bonne chance !

**Charles Descartes**

**Besoin de Trafic ? Essayez Ce Produit de Gauthier:**

**<http://astucesmarketing.com/40-sources/>**