

# METHODOLOGIE DE L'EXPOSÉ

IFSI CHARLES FOIX UE 6.1

# AVANT DE PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

- CONTEXTE ⇒ Pour qui ? Où ? Quand ? Combien de personnes ? Combien de temps ?
- OBJECTIF ⇒ Pourquoi ?
- SUJET ⇒ Quoi ?
- STRUCTURE D'ENSEMBLE ⇒ Comment ?  
Méthodes, moyens, plans, supports

# CONTEXTE

- Connaître son auditoire :

Public : hommes/femmes/nombre/âge

Niveau de compétences/de formation

Connaissance du sujet

Niveau homogène/hétérogène

Attentes

Cela permet de connaître le groupe, le mobiliser

- Temps imparti

Baisse d'attention toutes les 20 minutes

- Lieu

Voir la salle avant si possible

Equipement disponible

# OBJECTIF

- Quelle est mon intention ?

Verbe d'action:

Convaincre/Transmettre/S'affirmer

Informer/Enclencher une réflexion

Enclencher un débat/Distraire

Faire partager/Expliquer/Echanger

- Si je veux résumer en une phrase mon intervention, quelle serait-elle ?



# SUJET

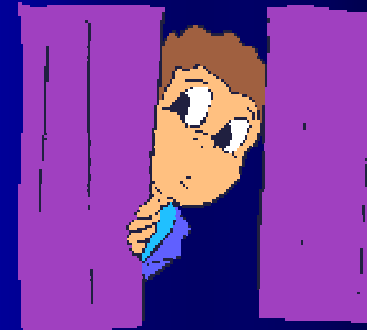
- Nécessite de se documenter
- Trier, classer, structurer sa documentation en fonction des objectifs, du temps imparti et du public
- Quelles idées principales dois-je retenir ?
- Quelles sont les idées secondaires ?
- Elaborer un plan :  
introduction – développement – conclusion
- Concernant le développement : déterminer le nombre de points clés de votre exposé

# STRUCTURE D'ENSEMBLE

- Rédiger l'exposé
- Adapter les supports
- Respecter le plan énoncé
- S'entraîner à la prise de parole. Ne pas oublier qu'un texte écrit peut changer totalement lorsqu'il est parlé.



# Introduction



- Accrocher l'auditoire :  
poser une question  
concerner le public (replacer dans un contexte)  
raconter une anecdote, un exemple, une citation
- Informer sur
  - le quoi    sujet : cerner le thème
  - le pourquoi    : intérêt du sujet, objectif
  - le comment    : durée, plan, conditions

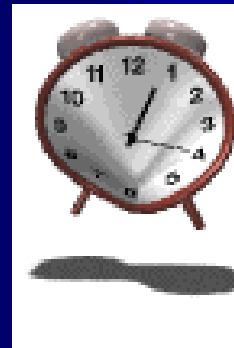
# Développement

- Fil conducteur
- Support attractif
- Maîtrise du sujet, se détacher de la lecture du support
- Illustrer d'exemples, d'anecdotes...
- Interactions avec public



# Conclusion

- Synthèse, résumé
- Ouverture
- Donner la possibilité au public de poser des questions



# GERER LE TRAC : TROIS FONDAMENTAUX

## 1. Se préparer

Avoir confiance en soi.

Imaginer la réussite.

Soigner son look.

Poser sa voix.

Supprimer les tensions.



# GERER LE TRAC : TROIS FONDAMENTAUX

## 2. Prendre la parole

Identifier les motifs de sa nervosité.

Tout prévoir, avoir le plan dans sa tête.

Connaître et maîtriser son sujet.

Préparer des fiches claires et concises.

Parler avec assurance,

s'exprimer de façon naturelle.



# GERER LE TRAC : TROIS FONDAMENTAUX

## 3. Tenir son auditoire

Déceler les marques d'intérêt, les besoins de vigilance.

Savoir écouter son public.

Répondre aux questions.

# Être attentif au non verbal

## **PARA-VERBALE : Attitudes et Gestes**

- Image que l'on donne (aisance)
- Espace utilisé
- La gestuelle
- Le regard
- Les mimiques
- La respiration

# Être attentif au non verbal

## **INFRA-VERBALE : Parole**

- **La voix :**
  - **Volume**
  - **Débit**
  - **Rythme**
  - **Articulation**
  - **Prononciation**
  - **Intonation**
- **Les pauses, les silences**
- **La respiration**

# Être attentif au non verbal

- **La gestuelle** : elle accompagne la parole, renforce le discours; occuper l'espace, éviter la statique ou les mouvements parasites constants.  
Ne pas tourner le dos au public.



- **La respiration** : elle donne le rythme, le débit, la ponctuation des phrases. Elle doit être présente pour donner du souffle, de l'énergie au discours.  
La respiration conditionne également le volume de la voix.



# Être attentif au non verbal

- **La voix** : à moduler en fonction de la salle, prendre le micro si besoin, il faut être entendu par tous

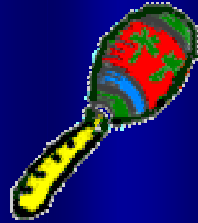


- **Le débit** : trop vite, pas de compréhension, trop lent, endormissement. L'articulation, la prononciation : si pas prises en compte, seuls les trois premiers rangs comprendront.



# Être attentif au non verbal

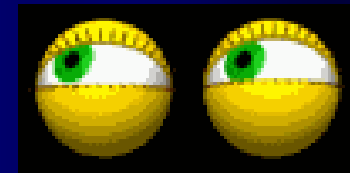
- **Le rythme :**



ponctuation sinon monotone et le public décroche.

Les pauses, les silences : ils permettent à l'auditoire de comprendre et d'intégrer ce qui vient d'être dit. Ils maintiennent l'attention du public (ne pas en abuser)

- **Le regard :** atteste de la présence de l'orateur et de l'intérêt qu'il porte à son auditoire.



La répétition et l'entraînement  
sont indispensables  
pour acquérir  
une certaine aisance.

