

Sylvia Bréger

Criminologue et conférencière

www.sylvia-breger.com



Les caractéristiques d'un discours influent

Intéresser



Convaincre



Attirer

RAPPEL : **Propriété intellectuelle** - @Sylvia Bréger

⦿ Ce dossier téléchargeable gratuitement est la propriété intellectuelle et exclusive de l'intervenante.

Ainsi, ce dossier est interdit à :

- ⊕ l'exploitation, commerciale ou non
- ⊕ la diffusion
- ⊕ la reproduction
- ⊕ la traduction en toute langue
- ⊕ la représentation par tout procédé de communication partiel ou total

Merci de votre compréhension.
S.Bréger

Les caractéristiques d'un discours influent

Prononcer un discours s'avère être un moment crucial, tant au niveau de l'événement que sur le plan psychologique. Il convient de trouver les mots justes, d'adopter une bonne posture corporelle et d'attirer l'attention du public. Bref, un superbe challenge qui nécessite de connaître quelques caractéristiques de base afin de bien amorcer le processus de cette allocution...

Annoncez votre crédibilité – Dès que vous vous montrez devant le public, **celui-ci s'interroge déjà** sur ce que vous allez dire et **l'intérêt qu'il pourrait bien avoir à vous écouter**. Il vous faut **immédiatement asseoir votre crédibilité**. En quelques mots, expliquez quel est votre parcours et **ce que vous avez accompli** dans le domaine qui réunit le speaker et les participants. **Tout ce qui peut témoigner votre expertise** alimente votre crédibilité. Toutefois, **ne dépassez pas les 2 minutes** de présentation officielle.

Restez vous-même – Vous retrouvez ce conseil dans tous les dossiers du blog ! C'est parce que ce dernier est essentiel. Quand nous ne sommes pas sûrs de nous-mêmes, nous avons tendance à mettre un masque qui ne nous ressemble pas. Et **cela entraîne beaucoup d'incohérences** dans notre attitude, **incohérences rapidement ressenties par les participants**. Au final, **ils n'adhèrent pas au discours**. Pour qu'une allocution soit bien perçue, **elle doit être livrée avec sincérité !**

En savoir plus : [Attirez immédiatement l'attention de votre public](#)



Soyez connecté(e) à votre auditoire – La connexion doit s'établir avant votre discours, au moment même de la préparation ! **Posez-vous les bonnes questions** : « *Quels sont les besoins de mon auditoire ? Que veulent-ils entendre ? Quelles solutions puis-je leur apporter ?* »

Au niveau de l'attitude, la **connexion passe par le contact visuel** : ne les fuyez pas visuellement ! **Posez votre regard sur chacun d'entre eux**, même furtivement ! Les participants doivent sentir que **vous êtes en lien avec eux** !

Travaillez sur l'objectif recherché – La plupart des gens se concentrent sur le support de la présentation et sur les mots qu'il faut utiliser. Mais ils délaissent deux choses pourtant essentielles : **l'émotion et l'objectif du discours** ! **Quelle action souhaitons-nous faire amorcer** par les participants, une fois le discours terminé ? Dès que le but est fixé, la préparation du support, les mots à trouver et l'attitude à adopter **vont être plus faciles à mettre en place**. Alors **montrez-leur qui vous êtes**, racontez votre histoire, accompagnez-les durant ce moment d'échanges et poussez-les à agir, avec vous !



© Janeb13 – Pixabay.com

En savoir plus : [Peur de parler en public ? Petit article pour les timides...](#)



Abonnez-vous



Cliquez ici



⇒ Blog « *Non Verbal & Criminologie* »

Cliquez ici



⇒ Conférences et formations



⇒ Conférences :
réservation en ligne



⇒ Me suivre sur
Linkedin



⇒ Faire une
recommandation sur
Linkedin



⇒ Me suivre sur
Twitter



⇒ Pour me faire
intervenir dans
votre entreprise,
contactez
l'agence Minds –

Alexandra
Deluzurieux

06.48.93.70.73