

REPUBLIQUE ALGERIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE M'HAMED BOUGARA BOUMERDES



METHODOLOGIE DE LA PRESENTATION

Première année **Science Technologie (ST)**

2021/2022

PRESENTE PAR :

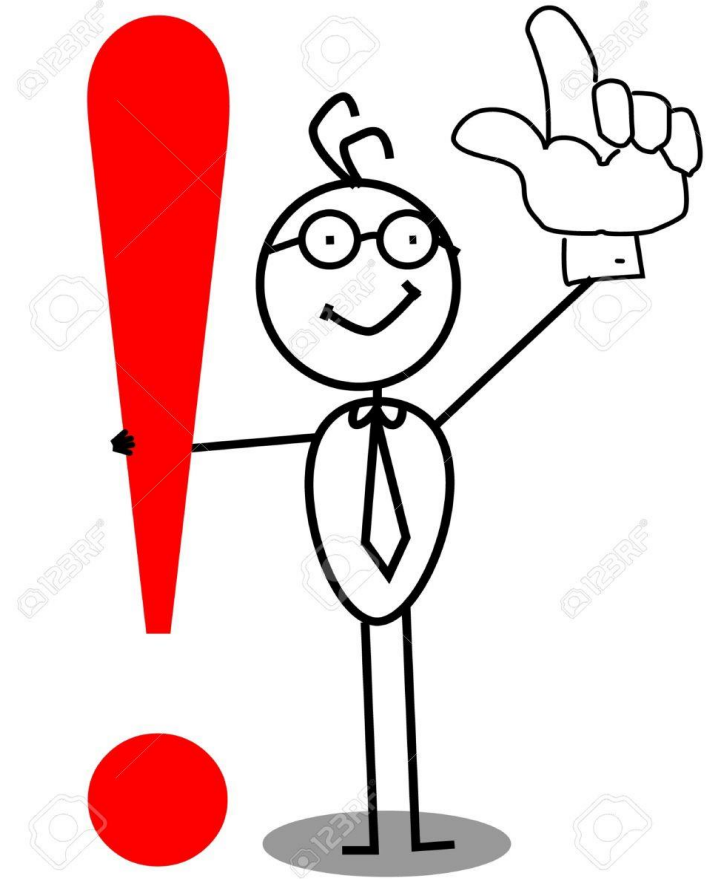
GUENDOUZE Belkacem

ALIOUI Fella

DJEMEL Nour el houda

ATTENTION !

***Un exposé bien documenté
et bien construit peut être
mal exprimé (présenté) et
perdre une partie de son
intérêt***



plan de cours

I. L'EXPRESSION ORALE

I.1-DEFINITION

I.2-TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

II. GESTES ET ATTITUDES A ADOPTER DEVANT UN AUDITOIRE

II.1- LE LANGAGE CORPOREL

II.2- LA MAITRISE DU TRAC

Objectifs

- ✓ ***Comprendre les facteurs clés qui font le succès d'une présentation;***
- ✓ ***Concevoir des supports visuels efficaces;***
- ✓ ***Réaliser des présentations de qualité;***
- ✓ ***Évaluer la forme de ces présentations.***

PARTIE I :
TECHNIQUES DE
L'EXPRESSION ORALE



L'EXPRESSION ORALE

1. Définition:

L'expression orale est l'action de transmettre des messages à l'aide d'un langage en utilisant sa voix et son corps pour communiquer.

L'expression orale ne peut se comprendre qu'en fonction de :

1.Le rapport au langage

Toute langue a une structure particulière qui réagit sur la pensée elle-même.

2.Le rapport a soi-même:

On s'utilise aussi soi-même comme instrument pour l'expression orale.

L'expression orale peut être considérée comme une technique **instrumentale**.

-Le corps

-La voix

-Les gestes

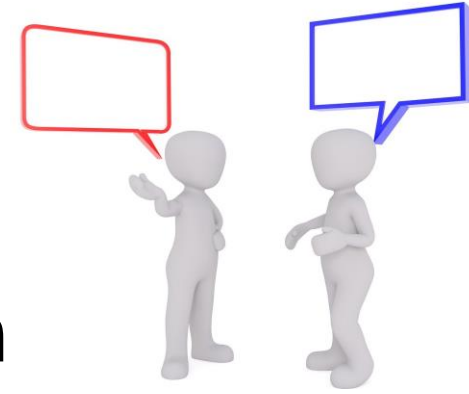
-Les postures

sont les instruments par
lesquels on s'exteriorise.

Les principales difficultés que l'on rencontre résident dans l'image infériorisée que l'on peut avoir de soi qui se traduit par de la **"timidité"**.



3. La relation aux autres :



La façon dont on s'exprime dépend de la façon dont on perçoit l'autre

- 1) On ne parle pas de la même façon à : **un frère, une mère, un ami, un collègue, un supérieur hiérarchique.**
- 2) Le rapport aux autres réagit sur le rapport à soi-même et inversement.
- 3) Si on imagine que les autres nous perçoivent. On a l'impression : d'être peu considéré, d'être jugé, de ne pas susciter ou retenir l'intérêt.

4. La relation avec le monde extérieur

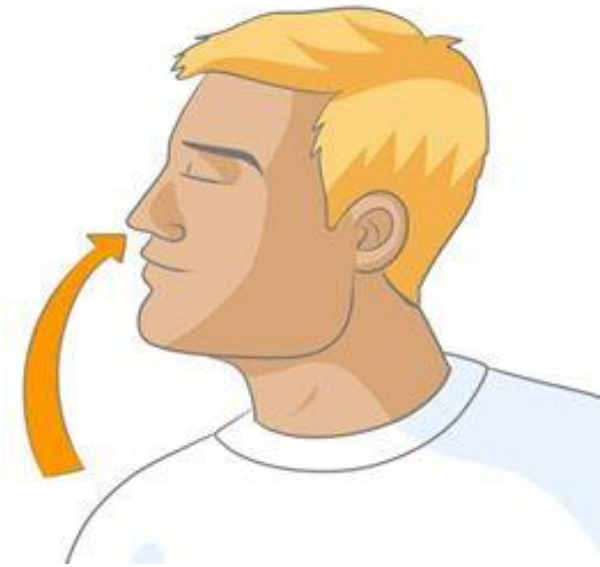
Nous sommes insérés dans des structures **économiques**, **politiques** et **sociales** qui nous influencent et avec lesquelles nous entretenons certaines relations de type : accord, acceptation, compromis, négociation, refus, révolte.

Ce type de relation influe fortement sur notre mode de communication.



I-TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE

1. La respiration:



- ❑ Elle conditionne la bonne émission du son.
- ❑ Elle favorise la détente musculaire et nerveuse.
- ❑ Elle est nécessaire à la mise en œuvre de la fluidité mentale et verbale.



❖ *Les positions qui favorisent la respiration :*

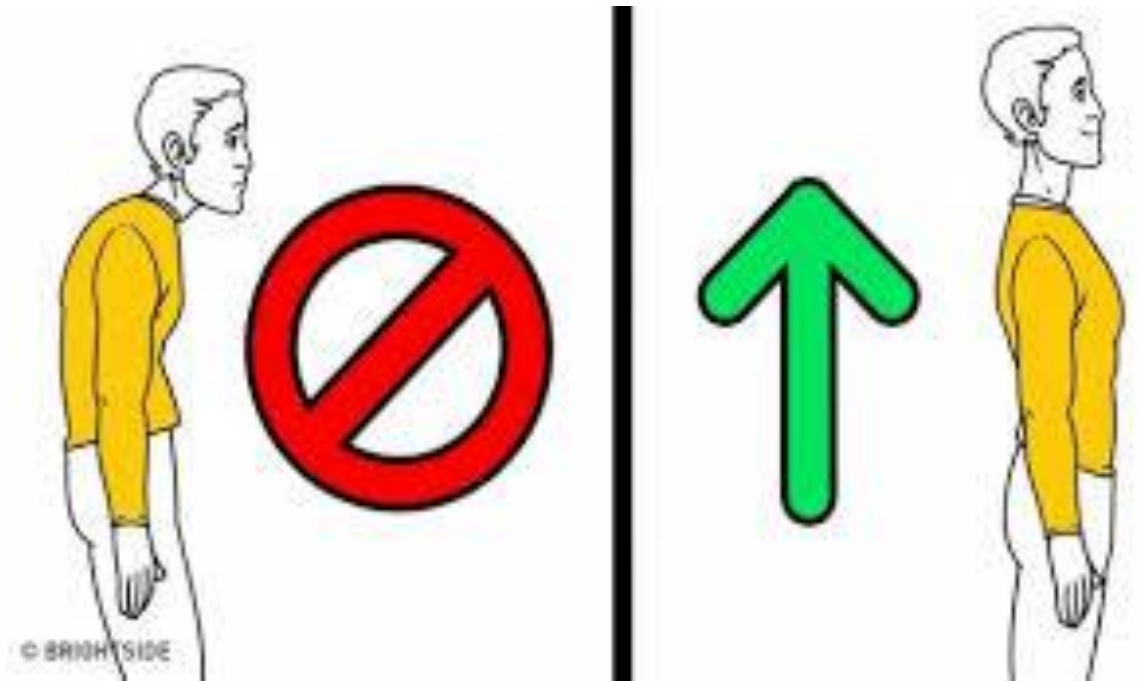
lorsqu'on est assis

- ✓ Laisser la cage thoracique libre
- ✓ Considérer la colonne vertébrale comme un axe vertical



que l'on soit assis ou debout toutes les positions fermées sont à pros

**Eviter de se pencher trop
en avant ou en arrière.**



**Que l'on soit assis ou debout
toutes les positions fermées
sont à proscrire.**

2-La voix:

Elle est le véhicule du message oral;
Elle se diffère selon les individus.

La voix se caractérise aussi par :

- **l'intensité ;**
- **l'intonation ;**
- **le débit .**



- **l'intensité** : C'est la **force, la puissance** avec laquelle on s'exprime. Il convient d'adapter l'intensité de la voix au volume de l'espace de prise de parole et à la disposition de l'auditoire dans cet espace.



- **l'intonation** : C'est le ***mouvement*** mélodique de la voix, caractérisé par des variations de **hauteur**.





Par exemple :

- 1. dans la phrase interrogative, il y a une intonation montante : "**vous m'entendez ?** "
- 2. En fin de phrase affirmative la voix a tendance à tomber : "**nous allons présenter les Inconvénients.**"
- 3. En public il est indispensable de **varier les intonations** afin de **capter l'attention** de l'auditoire.



- **le débit** : C'est la vitesse à laquelle on s'exprime. Souvent le trac amène une accélération excessive du débit.

REMARQUES

- Pour une présentation avec un rythme correcte , en évitant l'uniformité, il faut :
 - ✓ respirer entre les phrases;
 - ✓ ménager des pauses pour reprendre le souffle;
 - ✓ utiliser le silence.

3. L'articulation (la prononciation)

C'est **le détachement** et l'enchaînement **correct des sons**.

Pour corriger ces tendances nuisibles à la bonne compréhension d'un propos, il faut **s'entraîner** à **lire** à **haute voix** en améliorant les mouvements : **des lèvres, de la langue, des mâchoires.**

Une **mauvaise articulation** conduisant à la fusion de deux syllabes consécutives peut provoquer une amphi-bologie.

Ex. : Il frappa à la porte.

4. Le rythme

Les changements de rythmes donnent à la prise de parole sa dynamique ; ils évitent la monotonie (Uniformité). Ils sont donnés par :

✓ **La ponctuation :**

- La ponctuation parlée n'a rien à voir avec la ponctuation écrite.
- Lorsqu'on parle on peut s'arrêter à tout moment.
- Elle apporte du confort à l'écoute.
- Elle donne du poids aux mots, aux gestes.



- **La modulation :**

Le ton de la voix varie en jouant sur les inflexions en prenant appui sur certains mots, certaines syllabes. On peut prendre appui :

- **Ex. : IL ouvre la porte**
- **- il OUVRE la porte C'est la SCANSION**
- **- il ouvre LA porte**
- **- il ouvre la PORTE**



✓ **l'utilisation des silences :**

Le silence paraît toujours plus long pour celui qui le fait que pour ceux qui l'écoutent.

- Il permet la fluidité verbale;
- Il marque les changements de rythmes;
- Il permet la respiration;
- Il valorise le geste;
- Il donne le temps de regarder l'auditoire.

5. La répétition

Si la répétition est, d'une manière générale, **un défaut** de **l'écriture**, elle est une des qualités essentielles de **l'art oratoire**.

Répéter **un mot**, **une expression**, **un argument** doit se faire en variant le ton (STYLE).




La répétition :

- ✓ Facilite la mémorisation;
- ✓ Valorise l'argument;
- ✓ Met en évidence les points forts;
- ✓ Peut pallier un trou de mémoire;
- ✓ Permet de décrocher le regard du texte écrit.



II. Gestes et Attitudes a adopter devant un auditoire



-Lorsque vous parlez à des amis ou à des collègues, **vos mains, vos bras s'agitent, vous vous déplacez, vous les regardez dans les yeux** et les **expressions de votre visage** ne cessent de changer, Tous ces mouvements forment le **langage corporel**.

-Le langage corporel a la même importance dans un discours que dans vos conversations privées.

II.1-Le Langage Corporal

Définition

Le langage corporel est l'ensemble des : **attitudes** (postures), **gestes, mouvements, expressions de visage** et le **contact visuel** que peut utiliser un orateur pour mieux faire passer son message et atteindre l'objectif de son discours.

II.2-L'intérêt du langage corporel:

« **chaque geste est un parole** »

C'est une partie très importante du discours, il a pour **intérêt** de **montrer votre assurance (le confiance), votre maîtrise.**

Il accroît aussi **votre crédibilité.** Il vous permet d'illustrer et d'assurer votre discours et vous aide à évacuer toute nervosité éventuelle.

II.3- L'attitude ou posture

Des attitudes mises en œuvre correspondent des comportements corporels types : (les postures).

!!! Notre posture exprime notre état d'esprit .

Elle affecte cinq grandes zones de notre corps : **La tête, Le buste, Le bassin, Les jambes** et **les pieds**, Les gestes **des bras** et des **mains**.



❖ La tête

Les postures de la tête indiquent notre **style de relation**.

On peut distinguer trois postures de tête :

Postures de la tête

Tête baissée :
acceptation passive



Tête relevée :
retraite, supériorité



Tête inclinée :
ouverture, accord





✓ La tête baissée

indique une attitude **d'acceptation passive** .

Ainsi, lorsque qu'un **supérieur** parle à un **subordonné**, celui-ci aura plutôt tendance à baisser la tête s'il se sent dans une position d'infériorité.



✓ **La tête relevée,**

Au contraire, indique une attitude de **retrait ou de supériorité.**,
cette posture indique une supériorité définitive et, couplée avec
des yeux grands ouverts, et l'agression.



✓ La tête inclinée

La tête inclinée sur le côté, indique une certaine **ouverture d'esprit**. Cette posture peut montrer, soit **un accord** avec ce qui est dit si le regard **est direct**, soit un essai de séduction si le regard est de côté

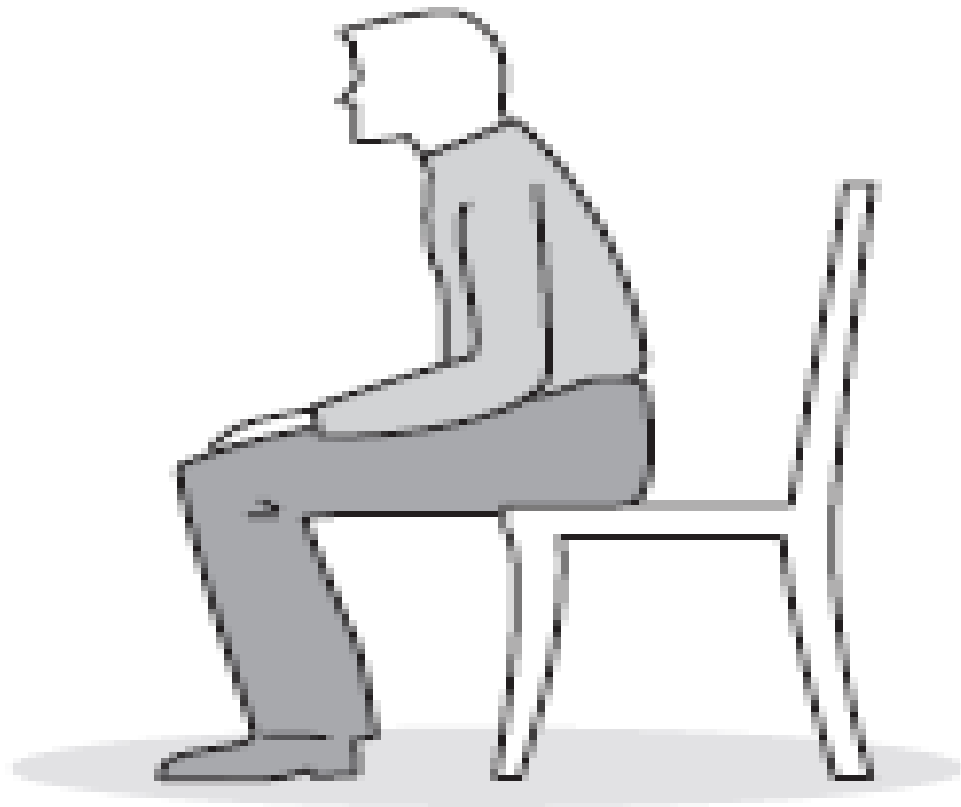


❖ Le buste

*Les mouvements du buste peuvent influencer votre auditoire et indiquent un certain état d'esprit :

Postures du buste

Implication



Non implication





✓ **Le buste en avant :**

Peut montrer tout aussi bien **l'intérêt** et **la curiosité.**

✓ **Le buste en retrait (en arrière):**

Exprime un certain désengagement, une distance par rapport à ce qui est dit.



✓ **Le buste tassé**

marque le découragement. Généralement, la fatigue ou l'absence de motivation implique un certain affaissement, qu'un **œil** expert peut déceler.

✓ **Le buste déployé**

indique un sentiment de triomphe (succès) ou une tentative de domination

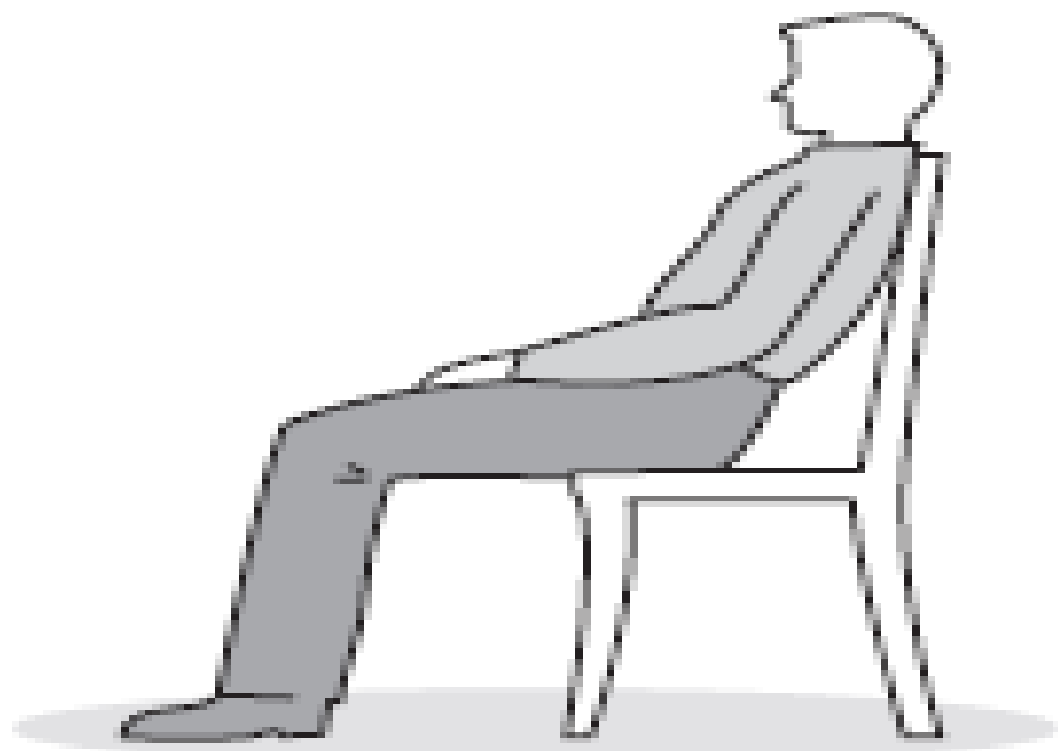


❖ **Le bassin**

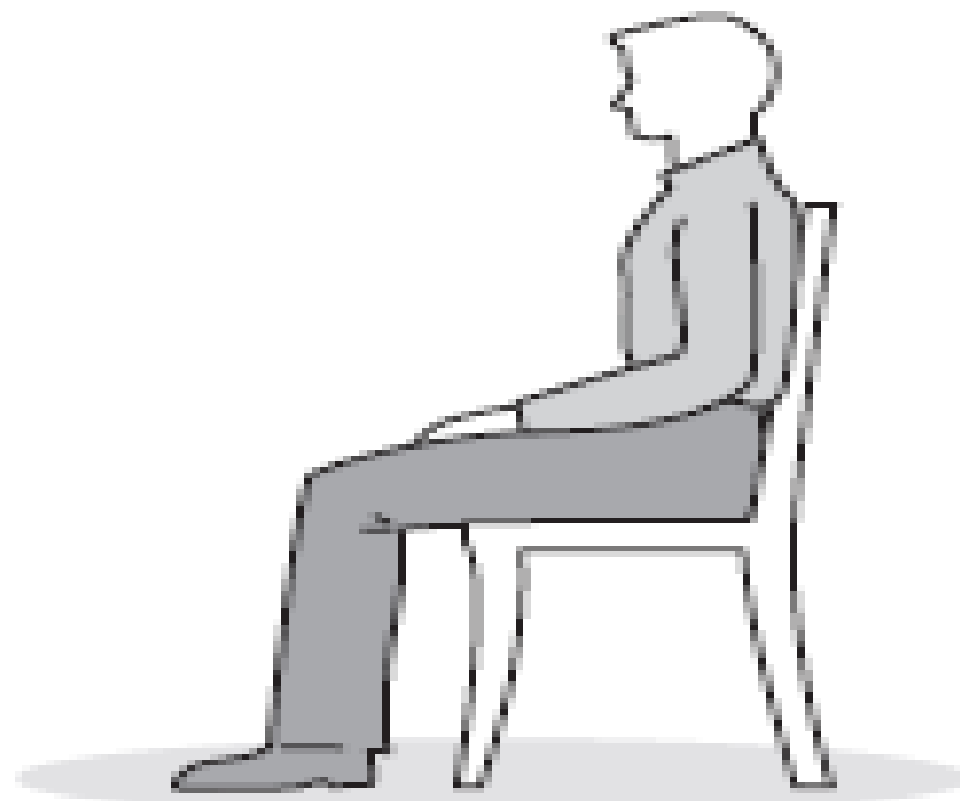
Les postures du bassin expriment le respect ou non des autres .

Postures du bassin

En avant :
négligence, nonchalance



En arrière :
respect des formes





✓ **Le bassin en avant**

Plus le bassin sera avancé et proche du bord de votre chaise, plus vous prouverez à votre interlocuteur que vous le négligez par la même occasion.



✓ **Le bassin en arrière**

lorsque vous êtes assis **marque un respect** des formes. Plus votre bassin collera au dossier de votre siège, plus vous montrerez à votre interlocuteur que vous ne voulez pas vous aventurer au-delà de vos repères.

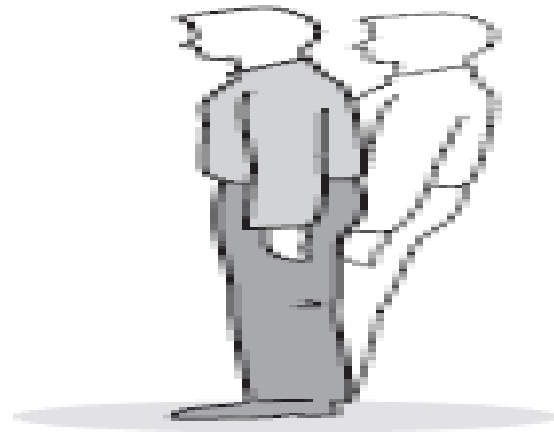


❖ Les jambes et les pieds :

Les postures des pieds et des jambes en station debout, typiquement adoptées lors d'un discours, sont les suivantes :

Postures des jambes

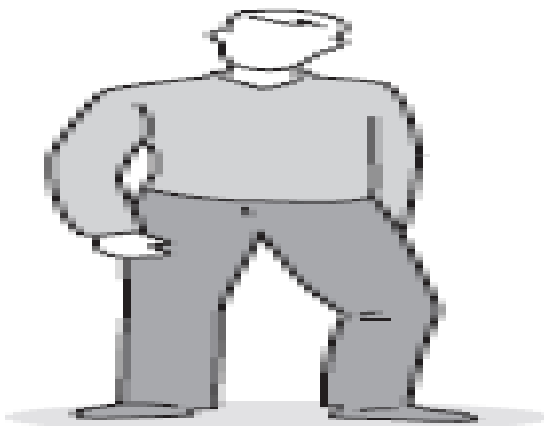
*Balancement
avant/arrière :*
communication
malaisée



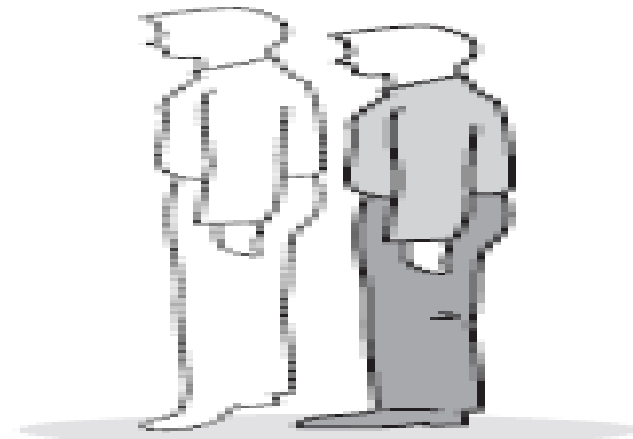
*Balancement
latéral :*
hésitation face
à une décision



Déhanchement :
attente, fatigue,
ennui



*Levée sur la
pointe des pieds :*
hésitation





✓ **Le balancement d'avant en arrière**

Ce mouvement trahit en général une communication difficile.

Si vous adoptez cette posture, vous montrez à votre auditoire que vous n'anticipez pas sa réaction et que vous naviguez "vue".



✓ **Le balancement latéral**

En plus de la communication malaisée, vous balancez, au sens propre du terme; entre deux solutions, deux idées sans savoir laquelle choisir. Cela provoque un sentiment de malaise ou de vertige chez celui qui vous écoute.



✓ **Le déhanchement**

Vous trahissez ici l'attente, la fatigue, l'ennui ou le besoin de détente.

✓ **La montée sur la pointe des pieds**

Vous tentez de vous mettre à la hauteur de votre auditoire et vous hésitez dans votre discours.



✓ **Le battement des pieds**

Il est à éviter, surtout si vous intervenez en station assise et que vos pieds ne sont pas cachés par le devant d'un pupitre ou le tapis d'une table.



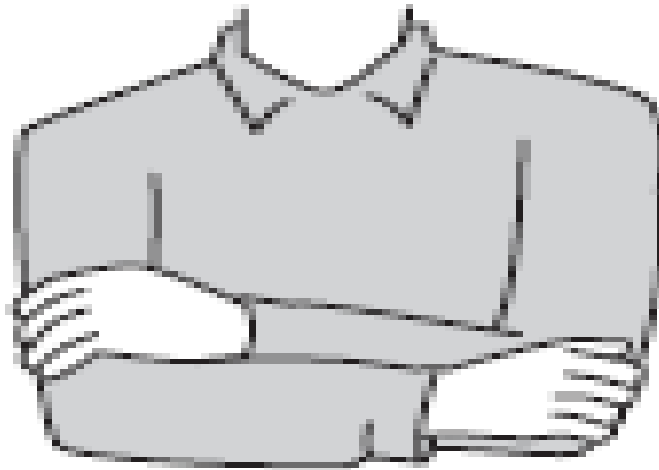
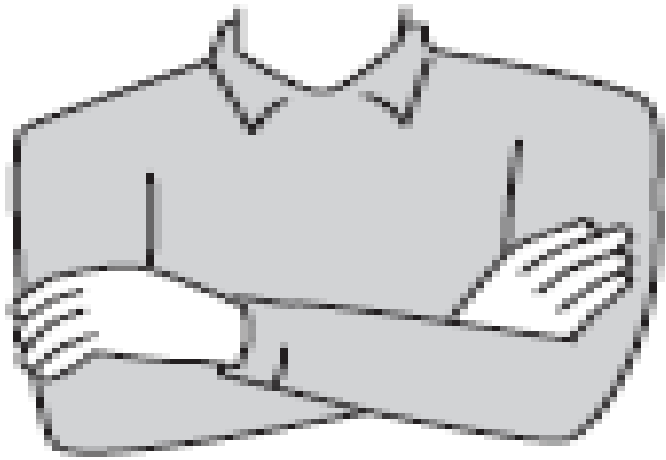
❖ **Les gestes des bras et des mains :**

A. Les gestes des bras :

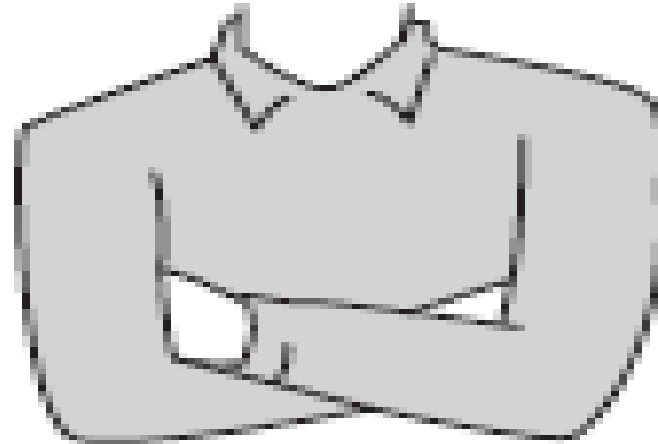
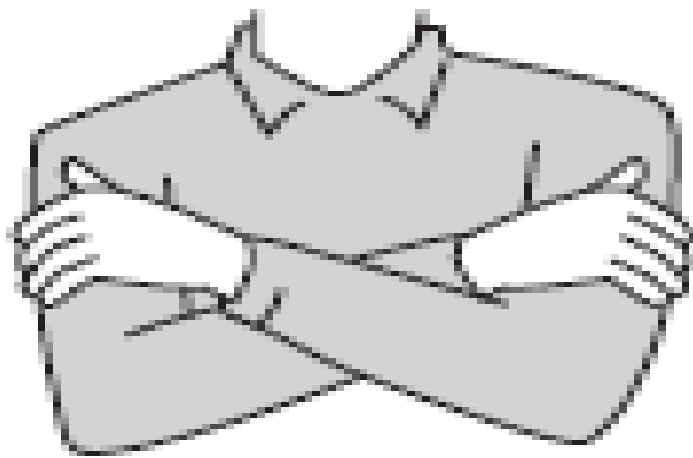
Les postures des bras révèlent notre besoin de protection.

Les gestes amplifient le sens des mots. Ils viennent au secours quand le vocabulaire manque.

Postures des bras



Plus les bras cachent la région du plexus solaire, plus le sujet se protège de l'extérieur



Plus les mains sont cachées, plus le sujet se ferme à la communication



✓ Les bras autonomes

Les bras n'ont ici pas de contact entre eux. Si vous êtes debout, ils sont simplement le long de votre corps, détendus. Cette posture indique votre disponibilité vis-à-vis de votre auditoire.



✓ **Les bras croisés**

Deux règles de base doivent cependant être retenues : plus vos bras cachent la région du plexus solaire, plus vous vous protégez de l'extérieur. Plus vos mains sont cachées, plus vous démontrez que vous vous fermez à la communication.

Remarque

Dans tous les cas, installez votre corps dans une position **confortable**. Ainsi, si vous êtes assis, prenez le temps de trouver une **position adéquate** et posez vos pieds à **plat sur le sol** ; il est fortement déconseillé **de croiser les jambes**.

Si vous avez une table devant vous, il est plus judicieux de **poser vos mains à plat** que de les croiser. Évitez également de poser **vos coudes sur la table** ou sur la tribune.



B. Les gestes des mains :

sans l'accompagnement des mains, les discours se transforment vite en simple texte lu. Les gestes que vous faites avec vos mains vous permettent d'exprimer votre discours. Ils facilitent donc la compréhension de celui qui vous écoute.



Les gestes classiques:

Nous présentons ici les gestes les plus typiques dont un manager peut se servir pour appuyer son discours, puis ceux qu'il doit surtout éviter tant ils parasitent le discours.

Gestes des mains



La main bourse



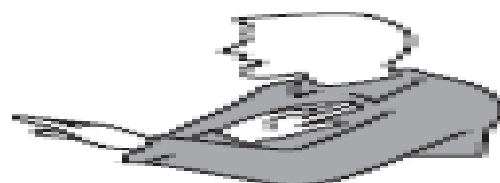
La main trancheur



Les paumes en l'air



La prise du vide



La main ciseau



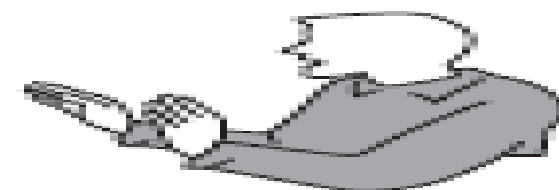
Les paumes tournées vers le bas



La main pouce-index



La main pointée



Les paumes vers l'extérieur



La main enveloppe



Le coup de poing



Les paumes vers l'intérieur




La main serre





L'index dressé





Les paumes face à face


- 
- ✓ **La main bourse:** Elle indique chez l'orateur un désir d'exactitude, comme s'il saisissait un objet dans le vide afin que son auditoire puisse mieux l'observer.
 - ✓ **La prise du vide :** Elle reflète la recherche d'une certaine précision, plus qu'une précision acquise. La main levée fait ici le geste intentionnel de saisir un objet imaginaire, sans que le pouce et l'index ne se rejoignent.


- 
- ✓ **La pince pouce-index** : C'est un geste très répandu dans les cultures occidentales. S'il est dirigé vers un autre individu, il signifie "OK".
 - ✓ **La main enveloppe**: Ce geste indique une forte volonté de persuasion.
 - ✓ **La main en serre** : Elle représente une tentative de domination sur son public. L'orateur fait le geste de tenir son auditoire dans le creux de sa main.

- 
- ✓ **La main tranchoir:** Ce geste démontre une certaine agressivité ou l'agacement. L'orateur veut ici couper court à une situation confuse et imposer sa solution.
 - ✓ **La main ciseau :** Elle ajoute une nuance de refus ou de rejet à l'état d'esprit qui sous-tend le discours. L'orateur semble ici se frayer un chemin en terrain hostile, tout en rejetant toute opposition.

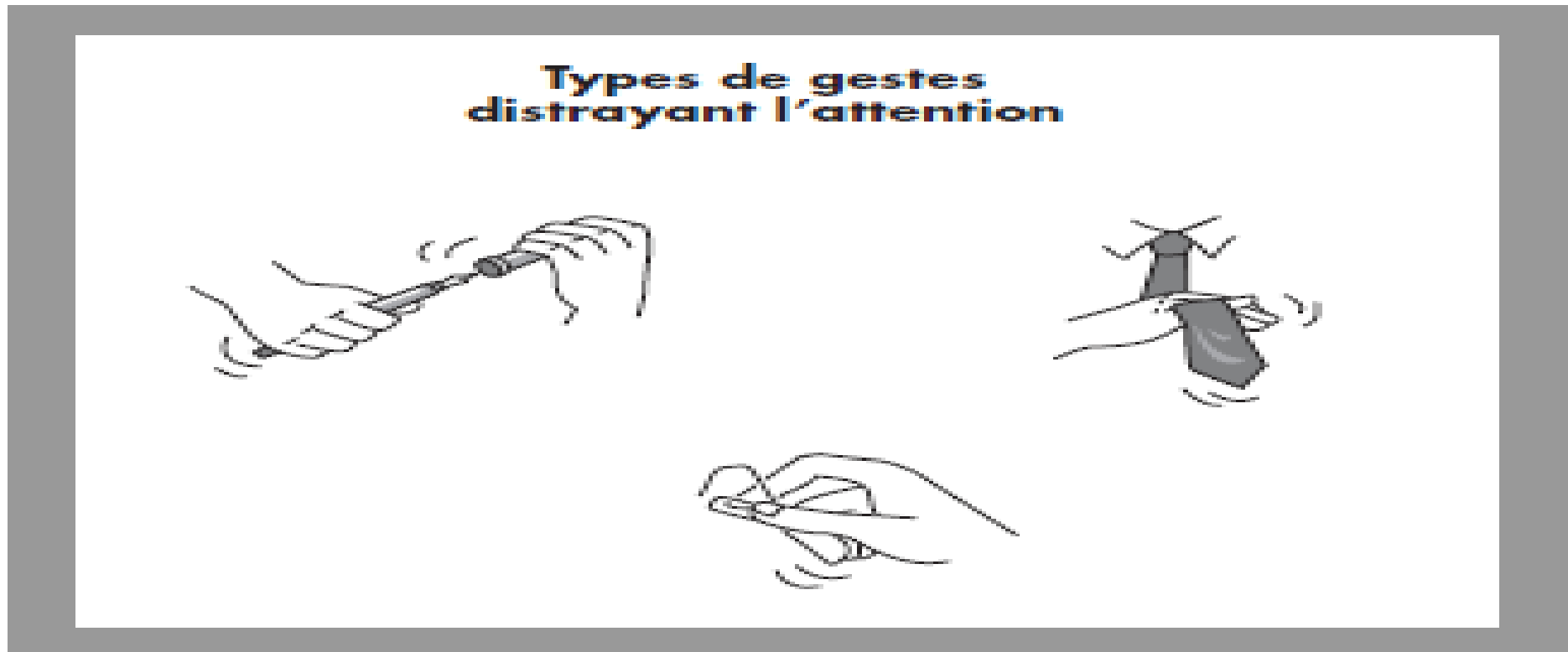
- 
- ✓ **La main pointée** : Elle est dirigée vers l'auditoire. Ce geste demande l'attention du public sur le discours. Il peut être très utile lorsque vous sentez que votre auditoire commence à être fatigué.
 - ✓ **Le coup de poing** : Il est le plus agressif des gestes. Il démontre, non seulement une agressivité certaine, mais aussi une volonté d'avoir le dernier mot, en faisant valoir sa seule autorité.


- 
- ✓ **L'index dressé:** Il a plusieurs significations. Pointé vers l'auditoire, il est menaçant. Pointé en l'air, il souligne l'importance du discours
 - ✓ **Les paumes en l'air :** Elles sont le signe de l'imploration ou d'une certaine incertitude. L'orateur "mendie", en quelque sorte, l'attention de son public.


- 
- ✓ **Les paumes tournées vers le bas:** Elles marquent le désir de calmer le jeu, de modérer l'état d'esprit du moment. C'est typiquement l'orateur à la tête froide qui tente de calmer l'ardeur du public.
 - ✓ **Les paumes vers l'extérieur:** Elles sont le signe du rejet. C'est un geste de protestation, de refus. Les paumes sont alors poussées en avant comme pour protéger l'orateur.

- 
- ✓ **Les paumes vers l'intérieur:** Ce geste reflète le désir de faire sienne une idée, d'embrasser l'idée discutée ou d'attirer, par métaphore, l'autre plus près de soi.
 - ✓ **Les paumes face à face :** Elles expriment le désir de rejoindre l'autre. Les mains sont tendues comme pour enserrer celles du public. Parfois même, les doigts se rejoignent pour former une sorte de tente. C'est un geste typique de conciliation.

B-2-Les gestes parasites : Très souvent, les gestes parasites sont les suivants :



- 
- ✓ **Les mains se croisent et se décroisent** : nerveusement ou restent crispées au point de faire blanchir les jointures.
 - ✓ **Les mains tripotent**: tout ce qui est à portée, ouvrent et ferment des stylos, boutonnent et reboutonnent un pan de veste, jouent avec le bracelet d'une montre, etc.

- 
- ✓ **Les mains tirent sur le revers** de la veste pour la remettre en place ou réajustent la cravate à plusieurs reprises.
 - ✓ **Les mains tremblent.**

REMARQUE

- **Tous les gestes pouvant appuyé le discours sont à maîtriser. Les gestes parasites, particulièrement difficiles à supprimer, ils peuvent parasiter le discours. Pour cela, vous pouvez vous exercer devant une glace ou devant une caméra et vous découvrirez peut-être une gesticulation intempestive dont vous n'aviez pas conscience.**

Les mouvements: Au-delà d'une posture statique, qui se doit d'être stable et rassurante, on peut choisir de se déplacer, pour :

- se rapprocher de ses auditeurs pour capter leur attention;
- attirez l'attention de votre public et l'amener à simplifier davantage en tournant la tête pour vous suivre des yeux;
- se rapprocher d'une personne pour mieux l'intégrer au groupe, aller et venir du projecteur à l'écran, noter des remarques au tableau, etc.

I-3-3.Expression du visage : le visage et les mimiques


Les mimiques peuvent être considérées comme les gestes du visage, elles accompagnent ou non la verbalisation. Elles peuvent être autonomes traduisant alors les états affectifs ressentis.


Les six émotions principales du visage sont : **la joie, la surprise, le dégoût, la tristesse, la peur, la colère.**


I-3-4- Le contact visuel (le regard) :

1- L'importance du regard dans la communication :

Par le regard, toutes les expressions, toutes les volontés, tous les sentiments peuvent être transmis. Le regard peut être synonyme de :

- 
- ❖ **Partage**: il traduit la complicité (dans l'intimité par exemple), il est la preuve de l'attention que l'on porte à quelqu'un ;
 - ❖ **Agression**: il peut être violent ("fusiller du regard") ou investigateur, voire violeur, en proxémie rapprochée notamment ("fouiller dans les yeux", pour pénétrer dans l'intimité de l'autre) ;
 - ❖ **Domination**: il affirme l'autorité et requiert la soumission ("regarder de haut") ; le statut s'exprime souvent par le regard.

- 
- ***la réflexion:*** est favorisée par le déplacement du regard hors du champ de la relation directe ;
 - ***la recherche de mots:*** d'idées est facilitée en regardant, par exemple, le plafond ou ses pieds ;
 - ***le besoin de prendre des distances :*** par rapport aux idées développées sera satisfait par un regard vers un autre lieu ;

- 
- ***la nécessité de s'isoler*** : pour reprendre des forces psychiques par exemple, conduira à fixer son regard sur un point virtuel.

I-3-4-2- L'utilisation du regard :

Le contact visuel est fondamental. Il permet :

- ✓ **de maintenir en éveil l'attention de l'auditoire;**
- ✓ **d'être présent aux autres;**
- ✓ **de percevoir les réactions du public.**

Remarque:

Lors d'une prise de parole en public, il faut regarder tout le monde, en évitant les écueils suivants :

- balayer mécaniquement du regard, sans jamais se fixer sur les personnes
- livrer le discours morceau par morceau, en regardant certaines personnes pour les débuts de phrases et d'autres pour les fins de phrases ;
- regarder une partie de l'auditoire plus souvent et plus longtemps que l'autre.
- rester les yeux plongés dans ses notes.

II-LA MAITRISE DU TRAC

I-1. Description du phénomène de trac

Le trac c'est la peur, l'angoisse que l'on ressent avant d'affronter un public, de subir une épreuve. Il se dissipe progressivement dans l'action.



❖ **les conséquences sur la prise de parole :**

- ✓ les mots ne viennent plus, les phrases s'assemblent mal, les répétitions sont fréquentes, le débit se ralentit ou s'accélère confusément ;
- ✓ apparaissent les tics verbaux, les mots parasites : - n'est-ce-pas, - euh ! je veux dire, si vous voulez,



❖ Les raisons du trac :

- ✓ La crainte d'être jugé par le public ou l'interlocuteur.
- ✓ La peur du décalage entre l'image que je pense donner de moi et l'autre, idéale à laquelle j'aimerais me conformer.
- ✓ L'enjeu lié à la situation (entretien d'embauche, ...).

I-2-Comment maîtriser son trac

LES CONSTATS :

- ✓ On ne peut pas supprimer le trac, mais on peut l'atténuer, le maîtriser, rendre ses manifestations plus facilement supportables.
- ✓ Toute expérience nouvelle de prise de parole, toute situation inédite peut faire réapparaître le trac.
- ✓ La situation peut être nouvelle par l'auditoire (personnalité, taille, composition), le lieu, le sujet dont il est question, l'enjeu de la prise de parole, etc.



-Cinq principes facilitent la gestion du trac :

A. bien se préparer :

- faire un plan,
- rédiger les points forts,
- préparer quelques phrases introductives et les apprendre par coeur,
- s'entraîner (magnétophone, glace), le travail de répétition est un facteur déterminant,
- repérer les lieux,
- ne rien changer à ses habitudes (le trac se nourrit d'imprévu).



B. Améliorer sa respiration

Il s'agit de respirer :

- ✓ PROFONDEMENT pour ventiler le corps et oxygéner muscles et cerveau.
- ✓ REGULIEREMENT pour éviter que la machine ne s'emballe.

C. Se relaxer physiquement :

❖ Avant l'intervention :

- Prendre conscience des muscles inutilement contractés (épaules, cou, nuque, omoplates, reins, abdomen, ...).
- Détendre le visage (muscles entourant la bouche, sourcils, joues).



❖ **En cours d'intervention :**

- Changer de posture si c'est possible (assis-debout).
- Respirer lentement et à fond.



D. Se relaxer mentalement :

Le principe consiste à projeter sur son écran mental des images associées à des moments agréables ou à des situations imaginaires, paisibles, rassurantes.

E. S'entraîner régulièrement en variant les mises en situation :

L'entraînement est l'affaire de chaque instant. Un manque de pratique prolongé rend l'exercice beaucoup plus difficile.