MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE

*Liberté*
*Égalité*
*Fraternité*

AFD
AGENCE FRANÇAISE
DE DÉVELOPPEMENT

GUIDE PÉDAGOGIQUE À USAGE DE L'ENSEIGNANT

# Parler et être écouté

## les astuces pour capter l'attention



#MondeEnCommun

# Parler et être écouté
## les astuces pour capter l'attention

**Durée :**
60 à 90 minutes

**Cible :**
public scolaire 12-18 ans

**Compétences traitées :**
les leviers du non-verbal pour accrocher l'écoute et provoquer l'adhésion, lors d'une prise de parole

**Volume pédagogique :**
8 activités à animer

**Modalités de travail :**
présentielle, face à un groupe de 15 personnes maximum

**Responsable de la publication :** Sid-Ahmed MESLOUB (AFD)

**Conception de l'activité initiale :** Marc BOUJNAH (toutestcomm)

**Adaptation au monde éducatif :** Sid-Ahmed MESLOUB (AFD), Béatrice CHEUTIN (Ministère de l'Éducation Nationale)

# Sommaire

**CADRE ET OBJECTIFS DU MODULE** ..... P. 03

**SUGGESTIONS PÉDAGOGIQUES**
Pour la bonne tenue du module ..... P. 04

**VISION SYNOPTIQUE DES ACTIVITÉS**
Programme global ..... P. 05

**DÉROULÉ DÉTAILLÉ DU MODULE**
Minute par minute ..... P. 06

**RÉCAPITULATIF :**
Bonnes pratiques étudiées ..... P. 13

# Cadre & objectifs du module

Ce document décrit les étapes, modalités et objectifs d'un module d'enseignement, sous forme d'activités dynamiques autour des bonnes pratiques afin de préparer des discours, présenter des idées mais aussi argumenter face à un public. Il est notamment destiné pour être utilisé avec des jeunes de 12 à 18 ans amenés à participer à **une simulation de négociation internationale réalisée via le programme pédagogique proposé par l'AFD**.

Les activités proposées sont centrées sur les leviers de prise de parole et complète les activités des kits pédagogiques de l'AFD qui proposent une séquence consacrées à la préparation des arguments, à la compréhension des positions de négociation et à la recherche d'accords.

Ces éléments visent à structurer et organiser l'enseignement d'une manière claire et cohérente pour les intervenants, sur la base de formats courts et toniques à enchaîner selon une progression logique, adaptés à tous les profils.

Le module alterne jeux, démonstrations, défis et évaluations dans un esprit participatif et impliquant, pour permettre de s'approprier rapidement les techniques présentées, de façon collective et individuelle. Les mises en pratique de difficulté croissante créent une dynamique d'entraînement pour tester à plusieurs reprises les outils proposés, selon les profils et les capacités de chaque apprenant.

À l'issue du module, les participants ont expérimenté plusieurs bonnes pratiques et disposent de repères concrets pour continuer à progresser dans leurs prises de parole. Leurs acquis sont ensuite déployables en situation, en discours, en négociation en sous-commission, en interview média, ...

- Dans sa manière de conduire le groupe, la personne en charge de l'animation se doit d'incarner ce qui est expliqué : elle est à la fois le diffuseur du savoir et l'illustration directe de ce savoir. elle montre en temps réel ce qu'elle explique et s'applique du début à la fin la totalité des pratiques partagées. Il est important que l'animation face au groupe (dans la manière de parler et de s'exprimer) n'entre pas en contradiction avec le contenu transmis sur la parole convaincante.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :



- Explorer des techniques simples, facilement compréhensibles et immédiatement applicables, pour être clair et convaincre à l'oral.



- Tester des outils facilement adaptable à tous les profils / niveaux.



- Produire une atmosphère bienveillante et ludique, fondée sur des défis collectifs, afin de valoriser l'implication de chacun.



- Accroître l'aisance et la confiance en soi par la multiplicité des entrainements individuels et collectifs, sous forme de jeux et d'exercices.



- Partager des évaluations encourageantes pour inciter à continuer le travail en autonomie.

# Suggestions pédagogiques pour la bonne tenue du module

- **Pour animer la séquence, prévoir un espace suffisamment grand** pour permettre facilement la formation de sous-groupes et une disposition en mode atelier – chaque sous-groupe placé en ilot dans chaque coin de la pièce, avant retour en plénière de façon rapide et souple.
- **Pendant les exercices, l'enseignant reste actif et encourageant**, il parcourt les groupes, observe l'application des consignes, corrige, guide et conseille au fil de l'eau.
- **Il est possible d'adapter les exercices selon le niveau des élèves :** les raccourcir pour les plus jeunes, les approfondir pour les plus âgés.
- **Il est aussi possible d'organiser une mini-conférence de négociation,** en divisant le groupe en délégations chargées de défendre une position, d'écouter les autres délégations et de rechercher un compromis. Un jury composé d'enseignants peut être nommé pour évaluer les prestations et identifier les points forts et les pistes d'amélioration pour chaque groupe.
- **Si le temps le permet,** à la fin du module, il serait intéressant de projeter des vidéos de prises de parole publiques disponibles en ligne (extraits d'interviews, discours, présentations) et de demander au groupe d'évaluer les prestations.
- **Pour inciter à la réflexion personnelle,** en guise de conclusion, on peut également demander à chaque élève d'écrire un petit mot ou une phrase sur ce qui a été appris et comment appliquer ces nouvelles compétences.
- **Pour poursuivre le travail au-delà de la session,** on peut proposer de refaire chez soi les exercices partagés pendant l'heure. Ou à aller voir des vidéos (présélectionnées par l'enseignant afin de garantir leur pertinence, leur niveau de difficulté et leur adéquation avec les objectifs du module) qui permettent d'observer avec un œil aguerri les techniques travaillées (regards, pauses, gestes...).



# Vision synoptique des activités

Sur la base d'une séance de 60 à 90 minutes
L'activité peut également être déclinée plusieurs séances

| Durée | Contenu de l'activité | Modalités de l'activité | Objectif de l'activité |
|---|---|---|---|
| 5 à 10 min | **OUVERTURE ET BRISE-GLACE**<br>**Discussion ouverte :** «Qui a déjà dû parler en public ? Ce qui vous a fait peur ou vous a plu ?»<br>**Question numérique :** «Quelle est votre plus grande peur en parlant en public ?» | Face à face avec le groupe<br>Projection diapos (afficher les questions posées) Expression libre et directe du groupe | Sécuriser le groupe pour faciliter l'implication. À la fin de cette séquence, les apprenants ont été mis à l'aise et se sentent engagés dans le travail. |
| 1 min | **TRANSITION**<br>Lancement séquence suivante | | |
| 8 à 12 min | **LE REGARD ET LE CONTACT VISUEL**<br>**L'importance du regard pour accrocher l'écoute**<br>Démonstration + Jeu de mise en pratique<br>Partage collectif du ressenti de l'expérience : ce qui a été vécu, ce qui était facile / déstabilisant. | Explications face au groupe, avec diapos<br>Jeu à organiser en sous-groupes de 3 à 4 : chaque apprenant passe à tour de rôle dans son groupe | À la fin de cette séquence les apprenants ont compris comment le regard accroche l'attention de l'audience et disposent d'outils pour appliquer ce principe. |
| 1 min | **TRANSITION**<br>Lancement séquence suivante | | |
| 8 à 12 min | **LA POSTURE**<br>**Savoir se tenir debout, quand on parle**<br>Démonstration + Jeu de mise en pratique<br>Bonus: savoir se tenir assis | Jeu à organiser en duos<br>Activité corporelle : essais en mode jeu (sans visée de performance), corrections de détails | À la fin de cette séquence, les apprenants ont compris l'importance de la posture pour renforcer la confiance |
| 1 min | **TRANSITION**<br>Lancement séquence suivante | | |
| 10 à 15 min | **LA VOIX**<br>**Savoir adapter le rythme et le volume**<br>**Savoir produire des pauses, des respirations**<br>Deux jeux (mises en situation) + Démonstrations + Défi collectif autour d'un slogan | Multiples jeux à organiser en sous-groupes de 3 à 4 : chaque apprenant passe à tour de rôle<br>Le défi final est individuel | À la fin de cette séquence les apprenants sont capables de contrôler leur voix selon des critères simples et précis |
| 1 min | **TRANSITION**<br>Lancement séquence suivante | | |
| 10 à 15 min | **LES GESTES**<br>**Savoir produire des gestes, quand on parle**<br>Démonstration de 4 gestes à adopter + Conseils<br>Jeu de défense face à la contradiction | L'enseignant prend le temps d'expliquer les gestes à effectuer<br>Jeu en sous-groupes de 3 à 4 | À la fin de cette séquence, les apprenants ont compris l'importance d'animer les mains et les bras pendant la parole |
| 1 min | **TRANSITION**<br>Lancement séquence suivante | | |
| 10 à 15 min | **DÉFI FINAL – Le mini-débat**<br>**Deux groupes d'opposants autour d'une question polémique** | Collectif divisé en 2 sous-groupes – à opposer !<br>Temps d'échange à la fin | À la fin de cette séquence les apprenants ont pu mettre en pratique l'ensemble des outils |
| 5 à 10 min | **CLÔTURE & RECOMMANDATIONS**<br>Récapitulatif des outils explorés<br>Conclusion et conseils personnalisés | Face à face avec le groupe<br>Projection diapos (récapitulatif) | À la fin de cette séquence les apprenants repartent satisfaits de leur participation |
| - | **Fin de l'activité** | | |

# Déroulé détaillé du module

## 0. OUVERTURE ET BRISE-GLACE

**OBJECTIFS >** Sécuriser le groupe par une vision claire des tenants et aboutissants, pour faciliter l'implication qui sera ensuite demandée. À la fin de cette séquence, les apprenants ont été mis à l'aise, ont clairement compris ce qui va se passer et se sentent engagés dans le travail.

Durée : 5 à 10 minutes

- **PRISE DE CONTACT –** Bonjour – Bienvenue – Présentation rapide de l'enseignant et du thème de la session. – *Éventuellement tour de table : chacun donne son prénom, son âge...*

- **ACTIVITÉ –** Lancer une discussion ouverte : *«Qui a déjà dû parler en public ? Qu'est-ce qui vous a fait peur ou vous a plu ?»*

- **QUESTION NUMÉRIQUE –** Demander aux jeunes d'écrire sur un papier anonyme la réponse à la question : «Quelle est votre plus grande peur en parlant en public ?». Lecture et synthèse des réponses.

- **CONCLUSION DE LA SÉQUENCE –** Malgré nos peurs et nos expériences, on peut découvrir en 1h à 1h30 des outils simples pour progresser rapidement dans sa prise de parole : la session d'aujourd'hui va donner des outils simples et puissants pour convaincre un public ou un média.

- **PRÉSENTATION RAPIDE DE LA SESSION –** Contenu - étapes - exercices prévus.



# 1. LE REGARD ET LE CONTACT VISUEL : que faire des yeux quand on parle, qui-quoi-où regarder ?

**OBJECTIFS >** À la fin de cette séquence, les apprenants ont compris comment le regard accroche l'attention de l'auditoire, et disposent d'outils pour appliquer aisément ce principe.

Durée : 8 à 12 minutes

- **DÉMONSTRATION RAPIDE –** L'enseignant présente un bref récit (30-40 sec.), en deux parties : d'abord, en regardant le groupe, puis sans regarder personne (regard par terre, au loin, ses notes ou ailleurs). Question à lancer : **« Quelle version préférez-vous ? Pourquoi ? ».**

- **CE QU'ON VEUT DÉMONTRER –** Quand on regarde les gens à qui on parle, c'est comme si on les attire vers nous. On dit qu'on les "accroche". En réalité, par l'accroche du regard, c'est l'écoute qu'on accroche. Et dès qu'on va arrêter trop longtemps de regarder, les gens peuvent décrocher : ils écoutent moins attentivement.

- **BONNES PRATIQUES À EXPLIQUER –** Il est utile de regarder les personnes auxquelles on s'adresse quand on parle (éviter de regarder ses mains, ses pieds, ses papiers). Regarder dans les yeux ou balayer la zone des yeux si plusieurs personnes. Ce contact visuel contribue à maintenir l'attention de l'auditoire et facilite l'écoute.

- **JEU -** Par trois ou quatre à tour de rôle, les élèves se tiennent debout face aux autres et chacun prend la parole, face aux autres, pour défendre une idée. L'exercice consiste à regarder les autres élèves qui écoutent et balayer calmement les yeux des uns et des autres. Les élèves peuvent aussi compter le nombre de fois où leur partenaire évite le contact visuel. A l'issue du jeu, partage collectif du ressenti de l'expérience : ce qui a été vécu, ce qui était facile, ce qui était déstabilisant.

- **AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?** Réponses aux besoins directs et spontanés sur des points spécifiques encore à résoudre

- **CONCLUSION DE L'ENSEIGNANT :** Retour global positif et encourageant sur les prestations en exercice.



## 2. LA POSTURE : comment se tenir pour être et avoir l'air plus à l'aise ?

**OBJECTIFS >** À la fin de cette séquence, les apprenants ont compris l'importance de la posture pour renforcer la confiance, quand on est debout : ils ont aussi pu appliquer et éprouver les deux principes-clés (le bon écartement des pieds et l'équilibre du poids du corps) et leur impact positif.

Durée : 8 à 12 minutes

- **DÉMONSTRATION RAPIDE –** L'enseignant raconte un évènement léger et, au fil du récit, sa posture change : d'abord, bien calé sur ses jambes (équilibre du poids du corps sur les deux jambes et écartement des pieds équivalent à l'écartement des épaules), puis de plus en plus bancal (appui d'un côté, puis de l'autre) et finalement crispé (pieds croisés, corps plié). Interroger le groupe sur ce qu'il en a pensé et quelle posture semble la plus efficace. Inciter à détailler ce qui était réussi, dans la bonne posture. Noter sur le tableau – insister fortement sur l'écartement des pieds et l'équilibre du poids du corps en partage égal sur les deux jambes.

- **CE QU'ON VEUT DÉMONTRER –** Certains élèves peuvent avoir des postures différentes, liées à leur aisance, leur morphologie ou leurs besoins spécifiques, il existe cependant des repères simples à tester pour se sentir plus stable et plus à l'aise. Une posture stable contribue à donner une impression de confiance et facilite la clarté de la prise de parole.

- **BONNES PRATIQUES À EXPLIQUER –** La bonne posture debout, quand on parle, c'est : adopter le bon écartement des pieds (ni trop serrés, ni trop ouverts : placer les talons en parallèle des épaules) et équilibrer le poids de son corps sur chaque jambe (pas de faux appuis sur les hanches, rester stable et ancré).

- **JEU –** Par deux à tour de rôle, les élèves s'entraînent à défendre une idée, et s'efforcent d'adopter la bonne posture (et à maintenir le contact visuel). Les élèves peuvent aussi compter le nombre de fois où leur partenaire perd la posture. A l'issue du jeu, partage collectif du ressenti de l'expérience : ce qui a été vécu, ce qui était facile, ce qui était déstabilisant.

- **BONUS RAPIDE –** La bonne posture assise : n'utiliser que la moitié de l'assise (le dos ne doit pas coller au dossier) pour se tenir sur la moitié avant de la chaise, poser les pieds bien à plat (pas de jambes ou pieds croisés) : cette assise sera vue comme dynamique (pas affalé sur la chaise).

- **AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?** Réponses aux besoins directs et spontanés sur des points spécifiques encore à résoudre

- **CONCLUSION DE L'ENSEIGNANT –** Conseils personnalisés et globaux : prendre son temps, inciter à s'entraîner encore et encore après la session. Partager un retour global positif et encourageant.



# 3. LA VOIX : comment bien dire les mots pour faire comprendre ses arguments ?

**OBJECTIFS >** À la fin de cette séquence, les apprenants sont capables de contrôler leur voix, suivant des critères simples et précis : le volume (fort ou faible), la vitesse de la parole (lent ou rapide) et les pauses (arrêts de 2-3 secondes)

Durée : 10 à 15 minutes

- **JEU (1) –** «Le jeu du volume». En petits groupes de 3 à 4, à tour de rôle, chacun lit un extrait de texte avec une voix normale puis une voix plus forte, sans crier (pousser un peu le volume de la voix). Échange rapide collectif : pour les gens qui écoutent, quelle version est la plus confortable ? Pour les gens qui parlent, quelle version est la plus confortable ? Au final, on conseille laquelle à une personne qui veut parler pour être entendue ?

- **JEU (2) –** «Le jeu du rythme». En petits groupes de 3 à 4, à tour de rôle, chacun lit un extrait de texte et doit alterner rapide / lent dans sa parole : ralentir sur certaines parties (faire des pauses tous les 5-7 mots) puis accélérer sur d'autres parties (aucune pause). Échange rapide collectif : pour les gens qui écoutent, quelle version est la plus confortable ? Pour les gens qui parlent, quelle version est la plus confortable ? Au final, laquelle conseille-t-o à une personne qui veut parler pour être entendue ?

- **CE QU'ON VEUT DÉMONTRER –** On doit continuer de respirer quand on parle : ça calme le stress, et ça permet de mieux maîtriser le volume de la voix (pas trop faible, pas trop forte) et de créer des mini-silences dans les phrases (parce qu'on a le droit de respirer entre les groupes de mots !). Cette façon de faire donne de la clarté à ce qu'on explique, et les gens ont l'impression qu'on maîtrise très bien ce qu'on est en train de dire.

- **BONNES PRATIQUES À EXPLIQUER –** Pour parler plus fort, il faut respirer avant de commencer une phrase et s'imaginer qu'on veut toucher le mur du fond avec notre voix, sans crier, se retenir pour faire des pauses : il faut le décider et accepter de s'arrêter tous les quelques mots – sans faire de «euhhh», garder le silence pendant un instant – tout en maintenant ce qui a été vu sur le regard.

- **AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?** Réponses aux besoins directs et spontanés sur des points spécifiques encore à résoudre

- **DÉFI COLLECTIF –** Chacun doit lire à tour de rôle, en position debout, et à haute-voix, une phrase simple ou un slogan (de 10-12 mots) avec obligation : d'adopter le bon volume de voix / de placer 2 pauses / d'adopter la bonne posture / et si possible de regarder le groupe comme on l'a travaillé tout à l'heure. Évaluations individuelles positives et encourageantes.

- **CONCLUSION DE L'ENSEIGNANT –** Retour global positif sur ce qui a été observé sur le défi.



# 4. LES GESTES : que faire de ses mains pendant qu'on parle ?

**OBJECTIFS >** À la fin de cette séquence, les apprenants ont compris l'importance d'animer les mains et les bras, quand on parle.
Avec pour objectif de produire de l'énergie pendant la parole, afin d'apparaître tonique et dynamique.

Durée : 10 à 15 minutes

- **DÉMONSTRATION –** L'enseignant montre quatre exemples de gestes simples à tester pendant une prise de parole :
  . mains proches (sans se toucher) qui ponctuent les mots
  . doigt (index de chaque main) qui pointe vers le bas
  . mains qui forment un cercle devant soi
  . mains proches qui s'éloignent horizontalement puis se rapprochent à nouveau

  Conseils pour bien faire :
  . Créer de la symétrie : les deux mains font la même chose au même moment.
  . Produire des gestes avec énergie, sans mollesse ni recherche esthétique excessive
  . Pas trop haut : les gestes sont réalisés entre la poitrine et le nombril
  . Éviter de se toucher les mains : pas d'auto-contacts, ne pas tenir de stylo, de papier, aucun objet !

- **JEU –** « Défendez votre position ! ». Les élèves doivent répondre comme des représentants d'acteurs engagés dans une négociation internationale. En petits groupes de 2 ou 3, à tour de rôle, chacun doit se défendre face à une accusation ou une forte opposition. En réponse, chacun doit défendre son point de vue en utilisant chacun des 4 gestes expliqués, plusieurs fois, tout au long de la réponse. Puis au signal, on cesse tout geste et on ne bouge plus du tout la main (à placer le long du corps). Échange rapide collectif : pour les gens qui écoutent, quelle version est la plus confortable ? Pour les gens qui parlent, quelle version est la plus confortable ? Au final, laquelle conseille-t-on à une personne qui veut parler pour être entendue ?

- **CE QU'ON VEUT DÉMONTRER –** On fait des gestes quand on parle et qu'on veut convaincre. Si on veut marquer les gens, on utilise les bras et les mains (et si on n'a pas envie de convaincre, on ne fait aucun geste). Quand on fait des gestes pendant qu'on parle, les mots gagnent en force, comme si on leur donnait plus de couleur, plus d'épaisseur, plus de relief. Plus on veut affirmer son point de vue et convaincre, plus on met de l'énergie dans ses gestes. Attention à ne pas en faire trop, éviter les gestes trop larges et peu naturels, éviter de se toucher les mains.

- **BONNES PRATIQUES À EXPLIQUER –** Pour produire des gestes, il faut accepter de ne pas bloquer ses bras et ses mains : on a le droit de bouger en parlant, et c'est même conseillé si on veut donner envie de nous écouter. On peut utiliser les 4 gestes expliqués. On peut aussi en faire d'autres, selon son inspiration.

**Attention :** Ne pas chercher à multiplier les gestes, mais plutôt produire de l'énergie avec les gestes. La difficulté est qu'il faut à la fois se contrôler et se laisser aller, entraînement indispensable !

- **CONCLUSION DE L'ENSEIGNANT –** Partager un retour global positif et encourageant.

# 5. DÉFI FINAL : LE MINI-DÉBAT

**OBJECTIFS >** Cette activité permet de mobiliser et de mettre en pratique l'ensemble des outils travaillés sur le module, de les utiliser en simultané dans une mise en situation de prise de parole publique (mise en situation de négociation)

Durée : 10 à 15 minutes

Avec tout ce que nous avons travaillé, vous pouvez désormais être très bons et très convaincants quand vous allez prendre la parole. Avant de finir avec un grand jeu, je vous donne 3 derniers conseils :

. Montrer aux gens qu'on est content de parler : sourire discrètement rend aussi plus convaincant.
. Quand vous voulez expliquer quelque chose, essayez de commencer par la conclusion et ne pas hésiter à la répéter encore à la fin, en conclusion.
. On ne peut réussir que si on se prépare : prévoir ce qu'on va dire, noter ses idées et ses phrases, organiser une petite répétition (s'imaginer en train de répondre à des questions).

- **JEU –** « Le mini-débat ». Le groupe est divisé en deux sous-groupes et chacun doit défendre son point de vue, face à des opposants, sur un sujet posé sous forme de question identifié par l'enseignant en lien avec la thématique choisie pour la simulation de négociation internationale. Avec pour consigne d'utiliser l'ensemble des techniques travaillées (regard, posture, voix, gestes) et l'application des conseils (sourire, conclusion en intro, préparation).

- L'enseignant observera aussi la capacité des élèves à écouter les arguments du groupe opposé, à y répondre clairement et à faire avancer l'échange.

- **CONCLUSION DU JEU –** Échange collectif sur l'expérience vécue lors de ce mini-débat. Ce qui était facile, ce qui était difficile. Ce qui a été marquant, ce qui n'a pas marché. Les conseils que les uns et les autres se donneraient pour continuer de progresser. Quels outils de prise de parole ont été les mieux mobilisés ? Quels arguments ont été entendus ? Quelles réponses ont permis de faire progresser l'échange ?

- **CONCLUSION DE L'ENSEIGNANT –** Appréciation personnalisée et globale positive et encourageante sur ce qui a été observé lors des débats, sur la base des outils travaillés.

# 6. CLÔTURE ET RECOMMANDATIONS

**OBJECTIFS >** À la fin de cette séquence, les apprenants repartent satisfaits de leur participation et se sentent davantage à l'aise, quand ils parlent en public.

Durée : 5 à 10 minutes

- **TOUR DE TABLE FINAL –** Chaque apprenant partage en quelques mots son principal enseignement : ce qui a été appris, sera retenu et va changer la façon de parler en public. Relances de l'enseignant : comment allez-vous utiliser cet enseignement dans le futur ? Comment allez-vous continuer à vous améliorer ? Et à vous préparer ?

- **RÉCAPITULATIF –** Résumé rapide (moins d'une minute) de l'ensemble des notions expliquées, sur le module.

- **CONCLUSION FINALE –** Une ou deux dernières recommandations (besoins collectifs identifiés sur la majorité du groupe).

Conclure par une évaluation positive globale et des remerciements adressés au groupe.

# Récapitulatif des bonnes pratiques étudiées dans les activités



## 1. Regard

Il est utile de regarder les personnes auxquelles on s'adresse quand on parle (éviter de regarder ses mains, ses pieds, ses papiers). Regarder dans les yeux ou balayer la zone des yeux si plusieurs personnes. Ce contact visuel contribue à maintenir l'attention de l'auditoire et facilite l'écoute.



## 2. Posture

La bonne posture debout, quand on parle, c'est : adopter le bon écartement des pieds (ni trop serrés, ni trop ouverts : placer les talons en parallèle des épaules) et équilibrer le poids de son corps sur chaque jambe (pas de faux appuis sur les hanches, rester stable et ancré).



## 3. Voix

Pour parler plus fort, il faut respirer avant de commencer une phrase et s'imaginer qu'on veut toucher le mur du fond avec notre voix, sans crier, se retenir pour faire des pauses : il faut le décider et accepter de s'arrêter tous les quelques mots – sans faire de «euhhh», garder le silence pendant un instant – tout en maintenant ce qui a été vu sur le regard.



## 4. Mains & gestes

Pour produire des gestes, il faut accepter de ne pas bloquer ses bras et ses mains : on a le droit de bouger en parlant, et c'est même conseillé si on veut donner envie de nous écouter. On peut utiliser les 4 gestes expliqués. On peut aussi en faire d'autres, selon son inspiration.

**Attention :** Ne pas chercher à multiplier les gestes, mais plutôt produire de l'énergie avec les gestes. La difficulté est qu'il faut à la fois se contrôler et se laisser aller, entraînement indispensable !



## 5. Bonus & conseils

**La bonne position (assise)**. n'utiliser que la moitié de l'assise (le dos ne doit pas coller au dossier) pour se tenir sur la moitié avant de la chaise, poser les pieds bien à plat (pas de jambes ou pieds croisés) : cette assise sera vue comme dynamique (pas affalé sur la chaise).

**La bonne émotion.** Adapter son expression au message transmis : sourire, montrer de l'engagement ou adopter un ton plus grave selon la situation.

**La bonne construction.** Par exemple : pour clarifier une position, on peut commencer par l'idée principale ou la conclusion, puis l'expliquer.

**La bonne anticipation.** On ne peut réussir que si on se prépare : préparer ses idées, anticiper les questions possibles et rester capable de s'adapter aux échanges..

**Une question ?**
Envie d'en savoir plus sur les outils pédagogiques proposés par l'AFD ?

Rendez-vous sur :
https://offre-pedagogique.afd.fr

AFD
AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT

offre-pedagogique.afd.fr - @AFD_France - AFDOfficiel - afd_france
5, rue Roland-Barthes - 75 598 Paris Cedex 12 - France
Tél : +33 1 53 44 31 31