

SOMMAIRE

Remerciements	11
Préface	13
Avant-propos	17

PREMIÈRE PARTIE

L'ART ORATOIRE	23
<i>Chapitre 1</i> Qu'est-ce que l'art oratoire ?	25
<i>Chapitre 2</i> Que peut-on apprendre des grands orateurs ?	31
La maîtrise de son sujet	36
L'aisance corporelle, la force de persuasion et l'enthousiasme	37
La confiance	38
L'ouverture aux autres, l'empathie	38
La voix : puissance, modulation, intonation	40
La verticalité	40
La gestuelle retenue	41
La mise en scène	42
<i>Chapitre 3</i> Pourquoi se mettre en scène ?	45
<i>Chapitre 4</i> Quels modèles choisir pour devenir un orateur efficace ?	47
<i>Chapitre 5</i> Pourquoi l'art oratoire est utile à l'entreprise et à ses managers ?	49

DEUXIÈME PARTIE

LE THÉÂTRE ET SON INFLUENCE DANS L'ART ORATOIRE	53
<i>Chapitre 1</i> L'art oratoire est-il proche ou éloigné de la situation théâtrale ?	55
Que peut apporter l'art dramatique à l'art oratoire ?	56
Art oratoire et art dramatique : une école de la rigueur	58
<i>Chapitre 2</i> Les liens qui unissent l'acteur à son personnage	61
Entretien avec Xavier-Valéry Gauthier, acteur	61
<i>Chapitre 3</i> La mise en scène de théâtre est utile à l'orateur	77
Entretien avec Cyril Le Grix, metteur en scène	77
Petit historique de la mise en scène	92
<i>Chapitre 4</i> La pratique théâtrale pour un orateur	95
Entretien avec John Paval, acteur, consultant en art oratoire et conférencier	95
<i>Chapitre 5</i> L'apport du théâtre pour l'entreprise	119

TROISIÈME PARTIE

COMMENT S'EXPRIMER AVEC EFFICACITÉ	123
<i>Chapitre 1</i> Les cinq parties d'une présentation orale	125
L'entrée en scène.....	125
L'introduction de son sujet.....	126
Le développement de son propos	126
La conclusion efficace	127
La sortie de scène	128
<i>Chapitre 2</i> Les indicateurs d'une intervention orale réussie	131
La clarté	131
La concision	132
La précision.....	133
<i>Chapitre 3</i> Les quatre leviers de l'intervention	135
Le contenu	135
La présence	137
L'imagination.....	138
Le public.....	139
<i>Chapitre 4</i> Apprivoiser ses propres peurs	143
Définir le stress et y faire face	145
Utiliser efficacement ses émotions	146
<i>Chapitre 5</i> Comment préparer son intervention orale ?	149
Construire le plan et définir un objectif : la méthode SMART	149
Construire son discours	152
Se préparer physiquement.....	153
Se préparer techniquement.....	153
Se préparer psychologiquement	153
<i>Chapitre 6</i> Comment communiquons-nous ?	155
Le schéma de Shannon.....	157
Le schéma de la communication	158
La déperdition du message	160
Le champ de conscience de l'émetteur et du récepteur ...	160
L'attitude intentionnelle de communication pour l'émetteur et le récepteur	161
Les vecteurs du message ou canaux de la communication	161
Les perturbateurs de la communication.....	162

Chapitre 7	Les codes de communication ou langages de communication	165
	Le code verbal ou le langage des mots	165
	Le code paraverbal ou le langage de la voix	166
	Le code non verbal ou le langage du corps	168
	Le code iconique ou langage des images	177
Chapitre 8	Qu'est-ce que le feed-back ?	179
	Les origines du terme « feed-back »	180
	Le « feed-back » pour Norbert Wiener	182
Chapitre 9	Comment construire des supports visuels efficaces ?	185
	Les règles à respecter pour construire un diaporama	185

QUATRIÈME PARTIE

LES LIVRABLES	199
Se préparer	200
Livable 1 La respiration pour se relaxer	201
Livable 2 La respiration pour se préparer à utiliser sa voix	203
Livable 3 Le réveil de la voix	211
Livable 4 Le développement du volume vocal	217
Livable 5 La recherche de l'intonation	221
Livable 6 Le travail de l'articulation	225
Livable 7 Le corps et les gestes : la verticalité	229
Livable 8 Les liens entre la voix et le corps	233
Livable 9 Le silence	235
Livable 10 Avant d'entrer en scène	237
Conclusion	239
Bibliographie	241
Glossaire	245
Annexes	255
Index	273